



Тенденции развития мирового рынка страховых услуг

А.С. Повалий

Страхование принадлежит к наиболее интегрированным формам финансовой деятельности. Все крупнейшие страховые компании мира объединены связями совместного страхования и перестрахования. Глобализация мировой экономики в полной мере затрагивает мировой рынок страхования, который является важнейшим элементом системы современных экономических отношений и мировой финансовой системы. Глобализация мирового рынка страховых услуг проявляется главным образом в усиливающемся процессе стирания законодательных и экономических барьеров между национальными страховыми хозяйствами и имеет в качестве конечной цели формирование единого страхового пространства. В рамках стратегии интенсивной интеграции России в мировое экономическое пространство, и с учетом все более активного выхода российских экономических страховых операторов (как государственных, так и частных) на глобальный рынок, и открытия российского рынка для иностранного бизнеса, насущной необходимостью является целенаправленное и постоянное изучение процессов глобализации страхового рынка.

Рассмотрим наиболее значимые моменты развития глобализации на мировом страховом рынке:

□ формирование транснациональных страховых обществ и международных страховых брокеров за счет слияний и поглощений субъектов страхового рынка;

□ переплетение страхового, банковского и ссудного капиталов с формированием транснациональных финансовых групп (ТНФГ), что дает возможность потребителю получать целый комплекс финансовых услуг в рамках одной группы. Появление новых форм и видов страховых услуг вследствие изменяющегося спроса на традиционные страховые услуги;

□ расширение форм и способов предоставления услуг страхования, в том числе посредством использования интернета;

□ увеличение масштабов страховых убытков в результате развития урбанизации, технического прогресса, удорожания частной и корпоративной собственности, влияния глобальных климатических изменений на экономику.

Существуют и другие факторы, с различной интенсивностью воздействующие на тенденции к глобализации в страховании. С одной стороны, в результате демографического развития происходят значительные изменения в структуре и численности населения, испытывающего потребность в страховании, с другой стороны, снижается общественное доверие к возможности адекватной поддержки со стороны государства, вследствие чего изменяются объемы и направления использования сбережений в обществе.

Крупные слияния и поглощения, особенно активно проявившиеся на мировом рынке страховых услуг во второй половине 90-х гг., оказывают огромное воздействие на глобализацию и интеграцию на рынке страховых услуг, а также на изменение экономической мощи субъектов страхового рынка. Насколько многообразными могут быть мотивы предпринимаемых слияний, поглощений и альянсов, настолько же многообразными могут быть и формы конкретных сделок - как с использованием наличных денег и кредитных ресурсов, так и предусматривающие механизмы акционерного финансирования.

Как и в любой другой отрасли экономики, страховщики заинтересованы в сокращении расходов на ведение дел, что является основной экономической предпосылкой к слияниям и поглощениям. Не последнюю роль в активизации процесса слияний и поглощений играет



стремление страховщиков к повышению собственной капитализации для принятия на страхование крупных рисков в связи с укрупнением обслуживаемого страховщиками бизнеса и увеличением капитализации ТНК, а также возможность обеспечить надежной страховой защитой интересы собственных транснациональных финансовых и промышленных компаний без участия независимых национальных страховых компаний, выступающих в данном случае в качестве посредников¹.

Слияния и поглощения способствуют расширению географии деятельности вновь образуемых компаний, обеспечивая их проникновение на новые страховые рынки, диверсифицируя риски и стабилизируя страховой портфель. Передовые позиции в этом процессе занимают европейские страховые компании. Из 44 приобретений, совершенных европейскими страховыми обществами в последние годы, 16 приходится на страховщиков из США (причем четыре сделки превысили сумму 2 млрд долл.), 15 - из Юго-Восточной Азии, 12 - из Латинской Америки и одно в Южной Африке. В свою очередь из 34 зарубежных сделок по приобретению страховых компаний страховщиками США 15 компаний были куплены в Латинской Америке, 8 — в Юго-Восточной Азии, 8 - в Великобритании и всего 3 в континентальной Европе².

Многие компании идут на слияния и поглощения с целью улучшения собственных показателей финансовой устойчивости, которые характеризуются присвоением рейтингов. Присвоение рейтингов страховым компаниям является неотъемлемой частью бизнес-процессов в странах с развитой рыночной экономикой. Рейтинг характеризует возможность страховой компании выполнять свои текущие и будущие обязательства перед страхователями и перестраховщиками с учетом наличия обязательств по отношению к другим кредиторам. Ведущими рейтинговыми агентствами в области страхования являются Standart & Poog's Corp., Moody's Investor Service Inc., AM Best Company³.

Конечной целью присвоения рейтинга является оценка финансового положения страховой компании в настоящем и в обозримом будущем, и может выступать, с одной стороны, PR-инструментом в конкурентной борьбе за

страхователей, а с другой стороны, определенным указателем для самих страховщиков, желающих передать те или иные риски в перестрахование надежным страховщикам и перестраховщикам.

Приобретение новых страховых компаний позволяет расширить перечень страховых услуг и предлагаемых видов страхования, а также использовать новые способы продаж страховых услуг, что также повышает устойчивость и стабильное развитие страховщика.

Изменения, происходящие с прямыми страховщиками, не могли не оказать влияние на брокерский бизнес. На мировом страховом брокерском рынке также наблюдались процессы слияний и поглощений, расширение географии деятельности, расширение перечня предоставляемых услуг, обусловленные по своей сути сходными причинами, что и в прямом страховом бизнесе.

По состоянию на 2007 г. безусловным мировым лидером среди страховых брокеров является американская компания Marsh & McLennan, которая была основана в 1871 г. в США. В 1906 г. Marsh & McLennan становится крупнейшим в мире страховым агентством, которое собрало прибыль 3 млн долл. В 1997 г. страховой брокер Marsh & McLennan приобретает крупного брокера в США Johnson & Higgins и второго по величине французского страхового брокера CECAR. Затем компания приобретает второго по величине в мире английского брокера Sedgwick Group & Brockman, а также занимает лидирующую позицию на рынке скандинавских стран вследствие поглощения ведущих страховых брокеров в Дании, Швеции и Финляндии. В результате проведенных аквизиций в 2003-2007 гг., компания имеет около 800 офисов, находящихся в более чем 140 странах, и обеспечивает доходы в размере 12,3 млрд долл., поступление которых географически распределяются следующим образом: 35% приходится на долю США, 16% Европа, по 3% на Канаду, Латинскую Америку и Азиатско-Тихоокеанский регион, остальные 40% приходятся на доходы от услуг по размещению рисков в перестрахование и обслуживание транснациональных корпораций.

AON, второй по величине страховой брокер в мире, имеет в штате 53000 человек, работающих в 550 офисах в более чем 120 стра-



нах. Головной офис компании находится в Чикаго (США). Доход AON Corporation в 2007 г. увеличился на 12% по сравнению с прошлым годом и составил 9,7 млрд долл. Ускоренное развитие компании AON Corporation началось в 1982 г. после слияния британского страхового брокера Ryan Insurance Group и Combined International Corporation. На протяжении 80-х и 90-х гг. основным двигателем экспансии компании на мировом рынке страхования являлись стратегически важные приобретения. За последние двадцать лет компания приобрела ряд хорошо известных игроков на рынке страхования и консалтинговых услуг: компанию Hudig-Langeveldt, которая оказывает услуги страхования морских грузоперевозок с 1680 г.; Life Insurance Company - крупнейшую в США компанию по страхованию жизни, перестраховочную компанию Reinsurancy Agency; Rollins Burdick Hunter - страхового брокера в США; ведущих европейских брокеров Alexander & Alexander, Bain Hogg и ранее - Jauch & Hubemei (Германия), Le Blanc de Neolay (Франция), Gil y Carvajal (Испания); консалтинговую компанию Miller, Mason & Dickenson.

Основными причинами слияний и поглощений среди брокеров являются:

□ Необходимость расширения географии своего присутствия, которая продиктована объективными процессами транснационализации, происходящими с субъектами международных экономических отношений. То есть стремление брокерской компании обслуживать интересы своих клиентов в лице развивающихся ТНК в любой точке мира. Благодаря слияниям и вновь создаваемым по всему миру подразделениям брокерских компаний, появляется возможность разрабатывать и обслуживать международные программы страхования.

□ Необходимость снижения затрат, связанных с ведением бизнеса.

□ Потребность в увеличении прибыли и завоевании новых рынков посредством получения доли рынка, принадлежащей приобретаемой брокерской компании.

Стоит отметить, что традиционная роль брокеров как посредников, в первую очередь, между клиентом и страховщиком, как в прочем и между страховщиком и перестраховщиком, уменьшается. На сегодняшний день конкурентоспособный страховой брокер кроме

традиционных услуг по размещению страховых рисков своего клиента при необходимости берет на себя функции по оценке и анализу страховых рисков, управлению риском и оценке убытков. Кроме консалтинговых услуг в области финансов и риск-менеджмента, брокеры могут предложить своим клиентам консалтинговые услуги в области менеджмента и управления персоналом.

С 80-х гг. на мировом страховом рынке наметилась четкая тенденция к укрупнению страховых компаний за счет присоединения банковских и прочих финансовых институтов. Слияние банков и страховых компаний позволяет предоставить как финансовые и банковские продукты, так и страховую защиту, создавать комплексные услуги и осуществлять перекрестную продажу. Смысл подобного взаимодействия активов заключается, с одной стороны, в повышении финансовой устойчивости страховых компаний за счет перераспределения капитала внутри банковско-страховой группы, а с другой стороны, в унификации обслуживания клиентов и взаимном использовании сети продаж банковских и страховых продуктов.

Крупные сделки по слиянию страхового и банковского капитала характерны в основном для компаний, специализирующихся на страховании жизни. Так, в Европе все большее число полисов по страхованию жизни продается через разветвленные филиальные сети банков. За последние 10 лет кредитные институты увеличили свою долю по сбору премий на рынке страхования жизни в три раза. По оценке экспертов, один из четырех полисов по страхованию жизни прямо или косвенно продается через банки. Примерами подобного успешного сотрудничества между банками и страховщиками могут служить показатели рынков страхования жизни Испании, где около 70% всего бизнеса по продаже полисов по страхованию жизни реализуется через банковскую сеть, а также рынки стран Франции и Великобритании, где аналогичный показатель находится на уровне 40%⁴.

Одним из ярких воплощений идеи финансового супермаркета было слияние банковской корпорации Citicorp и страховой компании Travelers Group; в результате сделки на 70 млрд долл. образовалась Citigroup. Но в настоящее время в крупнейшей финансовой компании мира не осталось почти ничего из наследия Travelers



Group, за исключением всем известного красного зонтика на логотипе. 31 января 2004 г. Citigroup объявила о продаже страхового подразделения Travelers Life & Annuity, компании MetLife, поскольку компания хотела сосредоточиться на реализации возможностей, приносящих больший рост и больший доход.

Параллельно расширяется и прямое участие страховщиков в банковском бизнесе, однако не всегда можно наблюдать относительно быстрый положительный эффект в результате подобных слияний. Таким образом, немецкая страховая компания Allianz, купившая 96% акций крупнейшего немецкого банка Dresdner Bank в мае 2001 г., уже через год после слияния объявила о том, что покупка не оправдала надежды, которые возлагала на нее Allianz. Убытки по банковским операциям составили в первом полугодии 2001 г. 986,5 млн долл.⁵ Однако доходы от страхового бизнеса компенсировали убытки от банковского, вследствие чего чистая прибыль составила 1,58 млрд долл. В связи со сложившейся ситуацией компания Allianz запланировала ограничить работу Dresdner Bank по выдаче кредитов для сокращения расходов и направления высвобождающихся средств на расширение страховых операций⁶.

В отличие от всех вышеперечисленных компаний в мире уже давно существует крупнейшее объединение банковского и страхового капитала – успешно функционирующая компания “Fortis”, с оборотом в 450 млрд евро⁷. Стратегия этой компании в последние годы заключается в увеличении стоимости своих акций за счет активной финансовой деятельности на развивающихся рынках Азии и Восточной Европы и поглощения местных банков, страховых и финансовых компаний. По последним данным, планы Fortis реализуются успешно.

Развитие современных технологий в области телекоммуникаций, и в первую очередь интернета, оказывает значительное влияние на развитие мирового рынка страховых услуг. По данным консультационной компании Price Water House Coopers и журнала The Economist, интернет-продажи западных страховых компаний составляют в среднем 20% от общего объема продаж страховых услуг. Ожидается, что к 2010 г. доля сетевого оборота увеличится до 35%⁸. По оптимистическим прогнозам, стра-

ховые премии компаний в США (где принят закон об электронной подписи), собранные с помощью предоставления услуг через сеть интернет, могут достигнуть 40-50% от всей суммы сборов, в Европе этот показатель может составить 25-30%.

Интернет-страхование в более-менее развитой форме существует только в США, причем основной объем операций ведется через электронную страховую биржу, которая представляет около 40 видов страховых продуктов более чем 25 американских страховщиков.

В настоящее время существует тенденция к увеличению доли клиентов, которые становятся клиентами того или иного страховщика именно после посещения интернет-сайтов страховых компаний. И это связано с двумя причинами: с одной стороны, с расширением пользователей глобальной сети и доступностью интернет-ресурсов; с другой, - с повышением внимания со стороны страховщиков к новому каналу сбыта страховых продуктов, а соответственно, и предоставление более полной информации о страховых продуктах и условиях страхования.

Наряду с сайтами страховщиков потребители получили возможность обладать объективной информацией о страховщиках и страховых продуктах на страховых порталах. Пользователь может сопоставить цены различных страховщиков на одни и те же виды услуг, узнать и сравнить объемы страхового покрытия в той или иной компании.

Продажи страховых продуктов через интернет позволяют страховым компаниям существенно снизить издержки на ведение дел, а этот вид издержек является самым значительным для страховых компаний, а также существенно расширить свою сбытовую сеть без излишних маркетинговых затрат. Кроме того, по данным американской консалтинговой компании Mc Kinsey & Company, продажи в режиме «on-line» позволяют сэкономить от 10% до 25% издержек страховой отрасли, составляющих 500 млрд долл., не считая урегулирования претензий и выплат возмещений. Несмотря на очевидные преимущества использования интернет-технологий в страховом бизнесе, существуют и недостатки использования интернета - новые риски, такие как: несанкционированный доступ к информации о кредитных картах страхователей, расплатившихся за покупку по-



лиса, о банковских счетах, об имуществе, принадлежащем страхователю, о его состоянии здоровья и т.п. Крупнейшие страховые компании не жалеют средств на защиту конфиденциальной информации об их клиентах, так как эти затраты несравнимо малы по сравнению с доходами от продаж через интернет. Однако действия мошенников и возрастающие расходы по обеспечению безопасности приводят к удорожанию страховых услуг через интернет⁹.

Кроме перечисленных рисков есть еще и объективные барьеры, не позволяющие увеличить объемы продаж страховых продуктов через интернет: это законодательство, простое предубеждение клиентов и неразвитость виртуальной сферы услуг на национальных рынках. Но основным барьером участники рынка страховых услуг считают отсутствие законодательства об электронно-цифровой подписи в некоторых странах. В таком случае договоры заключаются по «доброй договоренности» между страховщиком и страхователем, и судебных разбирательств по ним не проводится.

Психологической причиной, тормозящей интернет-страхование, является то, что 90% страхователей предпочитают получить консультацию страховщика или агента, прежде чем выбрать страховой продукт, поскольку желают быть уверенными в правильности своих действиях в таком важном вопросе, как страхование.

В заключении стоит отметить, что развитие интернета существенно увеличит долю иностранного участия в получении страховой премии на национальных страховых рынках в режиме трансграничной торговли.

Изменение климатических условий, все более активное вмешательство человека в природу, растущая урбанизация привели к нарушению экологического равновесия, что в свою очередь вызвало значительный рост катастрофических стихийных бедствий. К стихийным бедствиям относят такие природные явления, как ураганы, штормы, тайфуны, землетрясения, наводнения, пожары. Отдельно выделяют антропогенные катастрофы.

Проследим динамику роста количества стихийных бедствий и, как следствие, увеличение убытков страховых компаний. Так, в 1999 г. в мире было зарегистрировано 755 катастрофи-

ческих событий, в результате которых погибло более 105 тыс. человек и нанесен экономический ущерб на сумму более 100 млрд долл. По приблизительным оценкам в 1999 г. страховые выплаты страховщиков составили 33 млрд долл. Причиной столь крупных выплат явились в основном стихийные бедствия: штормы в Европе, ураган в Японии, ураганы и торнадо в США, землетрясения в Турции и на Тайване.

В 2001 году их количество составило 315, в результате чего погибло 33 тыс. чел. По расчетам экспертов, общий экономический ущерб от природных катаклизмов и катастроф составил 115 млрд долл. Всего в результате стихийных бедствий страховщики выплатили возмещение в размере 10 млрд долл. Однако, несмотря на масштабность стихийных бедствий, около 55,4 млрд долл. страховых выплат за 2001 г. приходилось на долю катастроф, произошедших по вине человека. Наиболее серьезным ударом по рынку страхования явились террористические акты по всему миру, самым крупным из которых стал взрыв Всемирного Торгового Центра в США (The World Trade Center)¹⁰. Текущая оценка убытков, в результате этого акта, составила 40 млрд долл., тогда как общий экономический ущерб оценивался в 90 млрд долл.¹¹ Расходы на восстановление только двух башен оцениваются в 5 млрд долл., но они были застрахованы на 3,3 млрд долл.¹² С другой стороны, одним из последствий теракта против Всемирного Торгового Центра стал возросший спрос на все виды страхования.

2005 год характеризовался большим количеством стихийных бедствий, при этом страховые выплаты не были столь значительными, как в 2001 году. Это объясняется тем, что наиболее масштабное стихийное бедствие – цунами в южной Азии – затронуло страны, где отрасль страхования является малоразвитой¹³. В последние годы наблюдается стабильный, но незначительный рост убытков в мире. Так, в 2007 году общий экономический ущерб составил 70 млрд долл. Большая часть экономических потерь была незастрахована, страховщики покрыли лишь 27,6 млрд долл. убытков, что на 10,7 млрд больше, чем в 2006 году¹⁴. Из них 23,3 млрд долл. выплат пришлось на стихийные бедствия, остальные 4,3 млрд на катастрофы, произошедшие по вине человека.



Проанализировав перечисленные примеры, можно сделать вывод, что увеличение масштабов страховых убытков серьезно влияет на развитие мировой экономики в целом и на мировой рынок страховых услуг в частности. Оценивая возможные последствия стихийных бедствий и антропогенных катастроф в условиях урбанизации, технического прогресса, стремительного удорожания частной и корпоративной собственности, страховщики вынуждены предпринимать определенные шаги для повышения собственной финансовой устойчивости. Некоторые возможные способы повышения капитализации страховщиков (например, посредством слияний и поглощений, сращивания с банковским капиталом) были описаны выше. Однако это далеко не исчерпывающие возможности противостоять опустошительности страховых убытков. Кроме того, предъявляются новые требования к мировому рынку страховых услуг в целом. Появляется необходимость в повышении капитализации мирового страхового и перестраховочного рынка, в изменении концепции риск-менеджмента, а у страховщиков и перестраховщиков, в привлечении дополнительных финансовых емкостей для покрытия потенциальных убытков. В связи с этим появляются специализированные объединения страховщиков (страховые пулы), объединяющие страховщиков на национальном, региональном и международном уровнях. В рамках региональных экономических интеграционных группировок принимаются решения о создании единых страховых пространств на их территории.

Все перечисленные тенденции развития мирового рынка страховых услуг указывают на необходимость дальнейшего развития процесса интернационализации страховых компаний и диверсификации рисков для успешного противодействия кризисным процессам и глобальным угрозам XXI века.

Примечания:

¹ Why size makes new class stand out from old boys//Insurance Day. 28 november 2003- P.7.

² Swiss Re, Sigma № 6/2006, Life insurance: Will the urge to merge continue?, P. 20-21

³ Рейтинги и особенности репутации компаний в отдельных отраслях // Эксперт. – 2003. – №38 – С.44.

⁴ Плешков А.Л., Орлова И.В. Очерки зарубежного страхования - М.: Анкил, 2004. С. 12

⁵ Петров В.В. Банкостраховые группы - будущее мировых финансов // Банковское дело в Москве. – 2002. – №11 - С.5.

⁶ Ведомости. 2005. №53 (28 марта). С. В6.

⁷ О страховании/Агентство страховых новостей. Москва, 12 марта 2005.

⁸ www.pwcglobal.com

⁹ Это многоликое мошенничество // Страховая газета. – 2004. – №1- С.15.

¹⁰ Гребенщиков Э.С. Мировая индустрия страхования: рыночная самонастройка (испытание на прочность террористическими актами и природными катастрофами) // Финансы. – 2003. – №3 - С. 32.

¹¹ Vincent S. \$1,000,000,000,000: the sum we need to cover catastrophe // Insurance Day,- 2006.- 27th January -P.12.

¹² US firms 'not prepared for war or terrorism crisis//Insurance Day, 10 April 2003-P.17..

¹³ Ladbury A. Indonesia's catastrophe pool does not work, worn broker // Insurance Day.- 2005.- 29th September - P.2.

¹⁴ Swiss Re, Sigma 2007

Библиография:

1. Адамчук Н.Г. Мировой рынок страховых услуг в условиях глобализации: Дис. ... докт. экон. наук (08.00.14, 08.00.10). – М., 2005 – 344 с.

2. Адамчук Н.Г. Мировой страховой рынок на пути к глобализации. – М.: РОССПЭН, 2004 – 591 с.

3. Горегляд В.Е. Правительство пытается мыслить с перспективой / Горегляд В.Е.// Промышленные ведомости.- 2005.- № 8 – 12 августа – с. 5-6

4. Гребенщиков Э.С. Мировая индустрия страхования: рыночная самонастройка (испытание на прочность террористическими актами и природными катастрофами) / Гребенщиков Э.С.// Финансы. – 2003. – №3 – 3 марта – с. 16-19

5. Исаев В.С. Локомотивы страхования / Исаев В.С. // Ведомости. -2005. - №53 - 28 марта - С. В6.



6. Нистратов Д. А. Это многоликое мошенничество / Нистратов Д. А. // Страховая газета.- 2004. -№1 - 25 января - с.7

7. Петров В.В. Банкостраховые группы - будущее мировых финансов / Петров В.В. // Банковское дело в Москве. - 2002. - №11- 15 ноября - с. 5-8

8. Плешков А.Л., Орлова И.В. Очерки зарубежного страхования - М.: Анкил, 2004 - 133 с.

9. Полтерович В.М. Трансплантация экономических институтов /Агентство страховых новостей. - 2005.- №3 - 12 марта - с. 14-15

10. Рубцов Б.Б. Мировые фондовые рынки: проблемы и тенденции развития: Автореферат дис...д-ра экон наук: (08.00.10, 08.00.14).- М., 2000.- 44 с.

11. Федорова Т.А. Страхование. - 3-е изд., перераб. и доп - М.: Магистр, 2008 - 1006 с.

12. Assmuth O. Life insurance: Will the urge to merge continue? / Assmuth O. // Sigma Swiss Re 2006 - № 6 - 1st July- P. 20-21

13. Donisson P. Why size makes new class stand out from old boys / Donisson P. //Insurance Day. - 2003 - 28 november - P.7.

14. Ladbury A. Indonesia's catastrophe pool does not work, worn broker / Ladbury A.// Insurance Day.- 2005.- 29th September.- P.2.

15. Mooney N. US firms 'not prepared for war or terrorism crisis / Mooney N. // Insurance Day - 2003 - 10 April - P.17.

16. Vincent S. \$1,000,000,000,000: the sum we need to cover catastrophe / Vincent S. // Insurance Day,- 2006.- 27th January - P.12.

Пензенская область: в правительстве принимаются меры по поддержке экспорта

С 1 января 2009 года в Пензенской области началась реализация долгосрочной целевой программы «Поддержка экспорта в Пензенской области на 2009-2013 годы». Участниками программы могут стать организации и предприниматели, занимающиеся производством экспортной продукции на территории Пензенской области или готовящиеся к выпуску такой продукции. Программа и предварительный порядок участия в ней с перечнем необходимых к подаче документов размещены в разделе «Инвестиционная деятельность и внешние связи» на сайте правительства Пензенской области. Указанная программа предусматривает предоставление субсидий из бюджета Пензенской области на возмещение: - 50% затрат на получение разрешительных документов (сертификатов, лицензий, патентов и т.д.) для осуществления экспорта производимых товаров; - 70% затрат на аренду выставочных площадей и уплату регистрационных сборов при участии в международных и межрегиональных выставочных мероприятиях; - 50% затрат по разработке проектов организации производства, его реформирования и модернизации, предназначенного для выпуска экспортной или импортозамещающей продукции; - 50% затрат по подключению новых производств, предназначенных для выпуска экспортной или импортозамещающей продукции, на коммунальную инфраструктуру.

Соб. инф.