

# **ФИНАНСОВЫЙ АЛЬМАНАХ**

*Ученые записки*

Выпуск I

**Москва  
2006**

ББК 65.26  
УДК 336  
Ф 59

Рецензенты:

доктор экономических наук,  
зав. отделением НИФИ Академии бюджета и казначейства  
Министерства финансов РФ

**Г. Я. Шахова**

кандидат философских наук,  
нач. отдела кадров Центрального аппарата и государственной службы  
Административного департамента Министерства финансов РФ

**В. А. Курсак**

Научный редактор:

доктор экономических наук

**Е. Ш. Качалова**

Ф 59 **Финансовый альманах. Ученые записки: сб. науч. тр. / Российская Академия предпринимательства. — Вып. I. — М.: Агентство печати «Наука и образование», 2006. — 282 с.**

ISBN 5-902722-27-6

© Коллектив авторов, 2006  
© Российская Академия предпринимательства, 2006  
© АП «Наука и образование», 2006



***В. С. Балабанов,***  
*ректор Российской Академии*  
*предпринимательства,*  
*д.э.н., профессор, Заслуженный деятель*  
*науки Российской Федерации*

## **ПРИОРИТЕТЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ**

В настоящее время в российской экономике сложилась непростая ситуация: с одной стороны, за пореформенный период государством накоплены огромные денежные средства, а с другой — начиная со второй половины 2004 г. возникла устойчивая тенденция замедления темпов экономического роста. И хотя они оказались выше ожидаемых, тем не менее 6,4% — явно недостаточно для удвоения ВВП к 2010 г.

Отрицательная экономическая динамика органически дополняется устойчивым ростом инфляции. Вместо запланированных 8,5% цены возросли на 10,9%. Выше установленного уровня укрепился рубль. В этих условиях даже такой позитивный фактор, как высокий потребительский спрос, из стимула экономического роста превратился в антистимул, так как спрос в значительной мере покрывается за счет импорта. За 2005 г. импорт возрос более чем на 28%. В настоящее время доля импорта 40% товарооборота, по отдельным товарам — гораздо выше, например, по мясу — до 80%. Импорт оказывает противоречивое влияние на экономику. С одной стороны, он увеличивает физический объем ВВП, что позволяет уменьшать или ликвидировать дефицит товаров, а с другой — вытесняет с рынка российскую продукцию и уводит немалую часть денег за рубеж.

Причин замедления экономического роста немало. Наиболее существенная из них, на наш взгляд, — слабый инвестиционный

спрос со стороны субъектов экономики: государства, бизнеса, населения, иностранного капитала.

В капиталистической экономике доминирующую роль в механизме финансирования экономического роста играют валовые частные внутренние капиталовложения, главным источником которых служат чистая прибыль и амортизация. Соотношение между ними носит ярко выраженный циклический характер. В условиях спада экономики капитализация прибыли резко падает, а в фазе оживления возрастает. Так, повышение темпов экономического роста в России после 2000 г. привело к повышению удельного веса прибыли в собственных средствах с 13% в 1997–1998 гг. до 20,5% — в 2002 г. Но, несмотря на это, воспроизводство основного капитала по-прежнему осуществляется в значительной мере за счет амортизации, доля которой в собственных средствах составляла в 2002 г. 23,5%. Расчеты показывают, что даже при таком относительно высоком удельном весе амортизация покрывает лишь незначительную часть выбывающих основных фондов.

В развитых странах основная масса прибыли частных компаний капитализируется в высокие технологии, что обеспечивает им устойчивую конкурентоспособность на мировых рынках. Но высокая инвестиционная активность частного капитала не в состоянии обеспечить оптимальную структуру экономики и полную рациональную занятость. Кроме того, частные инвестиции крайне нестабильны, так как они весьма чувствительны к изменениям рыночной конъюнктуры. Поэтому существует объективная необходимость дополнения частных инвестиций государственными инвестиционными расходами, в целях полного и эффективного использования научно-технологического, экономического и трудового потенциала.

В мировой экономике широко распространена практика государственной поддержки развития тех отраслей, которые определяют конкурентоспособность страны. Существуют также капиталоемкие и малорентабельные отрасли, в которые частный капитал не инвестируется.

В России необходимость участия государства в инвестиционном процессе гораздо важнее и острее, чем в развитых странах, так как сформировавшийся в условиях первоначального накопления капитала слабый спекулятивный рынок не способен стимулировать формирование прогрессивной структуры экономики и рост ее эффективности. Напротив, рыночные регуляторы (цена, процентная ставка и т.д.), вызывая деградацию отраслей обрабатывающей промышленности, закрепляют тенденцию к деиндустриализации. В результате



российская экономика утрачивает возможность стать социально-рыночным хозяйством, развивающимся на собственной основе. Метафора Адама Смита о невидимой руке рынка, на которую опирались многие реформаторы, справедлива только при условии создания эффективного хозяйственного механизма. А разработка и реализация такого механизма — это прерогатива государства.

Уход государства из экономики, особенно из инвестиционной сферы, — один из самых серьезных недостатков российских реформ, который дорого обошелся стране и населению. Государство, сведя свою главную роль только к финансовой стабилизации и созданию класса частных собственников, практически перестало быть соинвестором финансирования экономического роста. На долю инвестиционных расходов федерального бюджета приходится всего лишь 6–8% в общей величине внутренних привлеченных инвестиций в основной капитал. Государственные инвестиции составляют всего 3% ВВП. Для сравнения: в Казахстане — примерно 5%<sup>1</sup>.

Резкое сокращение госинвестиций за последние 15 лет практически лишило многие жизненно важные отрасли необходимых материальных и финансовых ресурсов. В результате сырьевая направленность российской экономики еще более усилилась, в ней образовались крупные депрессивные зоны: легкая промышленность, электроника, станко- и приборостроение, производство сельхозтехники и др. Эти отрасли почти выпали из системы воспроизводства, лишившись либо внутреннего рынка, либо ресурсной базы. Существует также реальная угроза уничтожения автомобильной и авиационной промышленности.

Переход от накопления нефтедолларов к их инвестированию в реальную экономику — требование жизни. Проводившийся на протяжении всего пореформенного периода курс на минимизацию государственных инвестиционных расходов оказался несостоятельным во всех отношениях, а надежда на интенсивный приток частных капиталовложений не оправдалась.

По данным официальной статистики, в среднем за год в 1991–1995 гг. инвестиции в основной капитал составляли 78%, в 1996–2000 гг. — 91,4%<sup>2</sup>. В 2002 г. этот показатель был на 70% ниже уровня 1990 г.<sup>3</sup> За годы реформ объем производственных инвестиций в реальном выражении сократился почти в 8 раз.

<sup>1</sup> Ведомости Форум. Курс рубля и экономический рост в России. Ноябрь, 2005. — С. 12.

<sup>2</sup> Российский стат. ежегодник. — М., 2003. — С. 32.

<sup>3</sup> Ретеюм А.Ю. Двенадцать лет жизни страны. — М., 2004. — С. 60.

Отрицательная динамика капвложений существовала вплоть до 1999 г., затем наблюдался их рост. Но в 2002 г. они вновь снизились, составив всего лишь 2,6% вместо 10% в 2001 г. В 2003 г. положение в этой сфере несколько улучшилось, а, начиная со второй половины 2004 г., капиталовложения вновь стали сокращаться. Если темпы их роста в 2003 г. — первой половине 2004 г. составляли 10–12%, то в середине 2005 г. — не более 4–5%. Однако, во второй половине 2005 г. положение стало меняться к лучшему. Минэкономразвития считает, что годовые темпы роста инвестиций могут составить 8–10%. По оценкам экспертов, для поддержания необходимых (не менее 7%) темпов экономического роста, обеспечивающих удвоение ВВП к 2010 г., среднегодовые темпы прироста производственных инвестиций должны быть не менее 15–20%.

Падение объемов капиталовложений сопровождалось ухудшением их структуры. Так, инвестиции в наиболее активную часть основных фондов (машины, оборудование, транспортные средства) на протяжении многих лет составляют менее 40%, половина капиталовложений затрачивается на строительство производственных зданий и жилья. Деформирована и технологическая структура капиталовложений. Статистика показывает, что более половины их идет на строительно-монтажные работы, в то время как на оборудование, инструмент, инвентарь расходуется немногим более трети.

Не соответствует требованиям современной экономики и отраслевая структура капитальных вложений. Большая часть их приходится на три отрасли: промышленность — свыше 40%, транспорт — около 20% и жилищно-коммунальное хозяйство — свыше 15%. Остальные отрасли получают незначительные инвестиции, при этом в ряде отраслей наблюдается устойчивая тенденция их падения. Особенно сильно доля инвестиций в общем объеме капвложений сократилась в сельском хозяйстве — с 15,9% в 1990 г. до 3,1% в 2002 г., в строительстве — соответственно с 4,5 до 2,7%, в жилищном хозяйстве — с 16,6 до 9,4%. Отмечается чрезмерно низкий уровень инвестиций в информационно-вычислительное обслуживание. На протяжении всего периода с 1990 г. по 2002 г. на долю этой новой отрасли, определяющей постиндустриальное развитие экономики, приходится всего 0,1% общего объема инвестиций в основной капитал<sup>1</sup>.

Глубокая отраслевая диспропорциональность усиливается нерациональным распределением инвестиций внутри промышленности, где свыше 50% идет в топливную отрасль. За годы рыночных

---

<sup>1</sup> Российский стат. ежегодник. Официальное издание 2003 г. — М., 2003. — С. 596.

реформ существенно возросли инвестиции в нефтеперерабатывающую промышленность — с 8,4% в 1990 г. до 12,8% — в 2002 г., в газовую — соответственно с 2,9 до 4,8%, электроэнергетику — с 2,4 до 4,9%, в то время как в машиностроение и металлообработку они сократились с 8,3 до 3,2%.

Падение объемов капиталовложений и ухудшение их структуры привело к критической ситуации в сфере воспроизводства основных фондов. В течение всего пореформенного периода темпы роста основного капитала в отраслях, производящих товары, имеют отрицательную динамику. Почти в 4 раза снизился коэффициент обновления. В 2002 г. он составлял 1,6% вместо 5,8% в 1990 г. Удельный вес новых (введенных за год) основных фондов в их общем объеме составляет менее 2%. Практически это означает, что в России происходит глубокий процесс деиндустриализации. Основные фонды, созданные за годы советской власти, морально и физически изнашивались и из решающего фактора экономического роста превратились в его основной тормоз. В этих условиях модернизация и диверсификация российской экономики на основе современной технологической базы объективно выдвигаются в разряд первостепенной стратегической задачи, для решения которой необходимы ширококомасштабные инвестиции и повышение эффективности их использования.

В настоящее время Россия имеет реальную возможность кардинально изменить ситуацию в инвестиционной сфере. Экономический рост, благоприятная конъюнктура на мировых рынках сырья способствовали существенному увеличению государственных финансов. Так, на начало 2006 года стабилизационный фонд составил почти полтора триллиона рублей. Профицит бюджета за 2005 год составил 7,6% ВВП. Золотовалютные запасы Центробанка превысили 180 млрд. долл. Предполагается, что к концу 2006 г. они достигнут 230 млрд. долл. Имея такие огромные финансовые ресурсы, государство может и должно стать крупнейшим инвестором и активным участником модернизации и диверсификации экономики.

Для этого достаточно скорректировать политику накопления «нефтедолларов» и механизм их использования. Сейчас средства стабилизационного фонда идут главным образом на досрочное погашение внешнего долга и покупку долгосрочных низкодоходных ценных бумаг зарубежных государств. Если первый способ использования нефтедолларов и с экономической, и с политической точки зрения целесообразен, то второй — контрпродуктивен, так как в этом случае деньги, полученные от продажи невозобновляемых природных ресурсов, работают на экономику стран-конкурентов.

Представляется, что со всех точек зрения национальным интересам в гораздо большей степени соответствует политика стимулирования роста внутренних инвестиций, увеличения масштабов накопления основного капитала, что позволит не только восстановить уровень дореформенного ВВП, но и создать необходимые предпосылки для существенного повышения конкурентоспособности страны и качества жизни.

Несмотря на жесточайшее сопротивление со стороны либеральных министров и экономистов, начинается процесс становления новой модели экономического роста, ключевой составляющей которой является усиление роли государства в механизме финансирования инвестиционного процесса. Первые конкретные шаги уже сделаны. Так, повышена с 20 долл. до 27 долл. за баррель нефти цена отсечения, исходя из которой формируется стабилизационный фонд, ощутимо увеличены объемы госинвестиций. В бюджете на 2006 г. на инвестиционные расходы выделено около 600 млрд. руб., что почти в 2 раза больше, чем в 2005 г. В последующие годы они заметно возрастут.

Основным инструментом распределения госинвестиций служат федеральные целевые (ФЦП) и адресные инвестиционные программы (ФАИП), посредством которых государство поддерживает развитие капиталоемких отраслей с длительным сроком окупаемости, в которые практически не направляется частный капитал. Денег на программы выделяется немало, но многолетняя практика их применения показывает, что используются они крайне неэффективно. Поэтому их значимость в механизме экономического роста пока невелика. В целях усиления роли этих программ принято решение сократить их число, повысить контроль за использованием выделенных средств, создать эффективный механизм отбора инвестиционных проектов и т.д.

На 2006 г. утверждена 51 ФЦП, из которых 15 новых. На них выделено свыше 300 млрд. руб., из которых около 60% — капиталовложения, примерно 20% — НИОКР и свыше 31% — прочие расходы<sup>1</sup>.

Для снижения нагрузки на бюджет и повышения эффективности госинвестиций Правительство решило в качестве соинвестора привлечь частный капитал. Государственно-частное партнерство (ГЧП) довольно широко распространено как в развитых, так и в

---

<sup>1</sup> Коммерсант-Власть, 20 августа 2005, С. 22–23.

развивающихся странах. Практика показывает, что там, где партнерство между бизнесом и государством строится на детально проработанной нормативно-правовой и финансовой базе, такая модель инвестиционной деятельности дает немалый эффект.

В целях активизации государственно-частного партнерства в бюджете 2006 г. создан специальный инвестиционный фонд в размере около 70 млрд. руб., который будет выступать соинвестором в принятых специальной комиссией инвестиционных проектах и гарантом банковских кредитов.

Государство не только существенно увеличило масштабы финансирования экономического роста, но и определило основные приоритеты в развитии экономики. Так, в среднесрочной программе социально-экономического развития России на 2006—2008 гг. в качестве основного определен инновационный сценарий.

Рыночное реформирование российской экономики привело к разрушению научного потенциала. Если в 1990 г. расходы на науку составляли 3,6% ВВП, то за период 1992—2002 гг. они снизились до 0,50—0,28% ВВП. Для сравнения: затраты на науку в промышленно-развитых странах составляют 2—3% ВВП. В целом за эти годы финансирование фундаментальной науки в постоянных ценах 1991 г. сократилось более чем в 2 раза <sup>1</sup> и стало в 50 раз меньше, чем в США. Практика показывает, что если доля расходов на науку в течение 5—7 лет не превышает 1% ВВП, наступают необратимые процессы. В России до 1998 г. внутренние затраты на исследования и разработки составляли менее 1% ВВП. В 1999 г. их доля поднялась до 1%. В 2002 г. она составила 1,24% <sup>2</sup>.

В связи с тяжелым положением научной отрасли и низкой заработной платой научных сотрудников, которая значительно ниже, чем в целом по народному хозяйству, происходит отток ученых высокой квалификации за рубеж и в коммерческие структуры. Многие ученые, чтобы выжить, вынуждены заниматься низкоквалифицированным, но относительно высокооплачиваемым трудом.

В первую очередь кризис науки затронул те звенья, которые тесно связаны с созданием новой продукции (проектные организации, исследовательские и конструкторские подразделения на предприятиях и т.п.). Их число сократилось более чем в 6 раз. Численность специалистов, выполняющих научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, с 1992 г. по 2002 г. уменьшилось в

<sup>1</sup> Российский стат. ежегодник. Официальное издание 2003 г. — М., 2003. — С. 531.

<sup>2</sup> Там же, С. 532.

1,7 раза <sup>1</sup>. Известно, что для подготовки научных кадров высокой квалификации требуется минимум 8—10 лет. Учитывая, что из науки уходят обычно люди молодого и среднего возраста, нетрудно предположить, что в скором времени фундаментальная наука лишится своего будущего, а страна — научного потенциала. Кроме того, следует отметить, что во многом из-за тяжелого положения науки и быстрого разрушения в первые годы реформ военно-промышленного комплекса, где была сосредоточена значительная часть научно-технического потенциала, участились случаи утечки из страны, причем как легальным, так и нелегальным путем, результатов перспективных научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок и технологий. Прежде всего это относится к таким направлениям, как биотехнология, лазерная техника, геновая инженерия, авиакосмическая техника, серьезные заделы по которым были созданы еще в дореформенный период. Все это значительно ослабляет формирование качественно новой технологической базы, адекватной современному постиндустриальному обществу.

В таких условиях стимулирование технологической модернизации российской экономики приобретает первостепенное значение. На решение этой исключительно острой проблемы нацелена федеральная целевая научно-техническая программа «Исследование и разработки по приоритетным направлениям развития науки и техники» (ФЦНТП). Финансовые ресурсы ФЦНТП сконцентрированы на шести приоритетных направлениях: индустрия наносистем и материалы, живые системы, информационно-телекоммуникационные системы, рациональное природопользование, энергетика и энергосбережение <sup>2</sup>.

Программа предусматривает создание сети технопарков, ориентированных на экспорт информационной и высокотехнологичной продукции, государственную поддержку высокотехнологичных компаний при их выходе на мировой рынок, введение особых налоговых и таможенных режимов в отношении технопарков, формирование коммерческого венчурного фонда для финансирования проектов, устранение административных барьеров, создание нормативно-правовой базы и улучшение законодательства в сфере защиты интеллектуальной собственности.

Другая важная новация в современной государственной инвестиционной политике — усиление ее социальной направленности.

---

<sup>1</sup> Российский стат. ежегодник. Официальное издание 2003 г. — М., 2003. — С. 525.

<sup>2</sup> Форум. Инновационный потенциал России: ИТ и высокие технологии.

Государство впервые объявило о своих приоритетах в социальной сфере, в качестве которых названы: здравоохранение, образование, жилищное и сельское хозяйство. На реализацию национальных проектов с учетом внебюджетных фондов и гарантий выделено 180 млрд. руб. В итоге эти отрасли превращаются в локомотивы высококачественного экономического роста, нацеленного на улучшение жизни широких масс населения. Такая модель экономического роста полностью вписывается в систему ценностей Конституции Российской Федерации, важнейшей из которых является создание социального государства, где все средства направлены на повышение благосостояния населения. Очень важно, что определение приоритетов социально-экономической политики на ближайшую перспективу воспрепятствует конъюнктурному подходу к развитию экономики.

Выдвижение национальных проектов в качестве стратегических целей развития российской экономики на ближайшую перспективу вызвало неоднозначную реакцию в обществе. Некоторые увидели в этом предвыборный популизм и «левый поворот». Представляется, что подобные упреки не имеют под собой серьезных оснований. Общеизвестно, что увеличение инвестиций в человека — это требование современной постиндустриальной экономики, в которой социальные факторы экономического роста, особенно здоровье работника и его квалификация, становятся решающим источником высокой устойчивой конкурентоспособности.

Для России приоритетное развитие базовых отраслей социальной сферы — это путь превращения ее в социально-рыночное государство. Общеизвестно, что за годы трансформации социализма в капитализм практически все отрасли, непосредственно влияющие на воспроизводство населения, пришли в упадок и находятся на грани катастрофы. Об этом убедительно свидетельствуют данные о сокращении продолжительности жизни, падении рождаемости, неуклонном ухудшении здоровья россиян, катастрофическом уменьшении их численности и т.д.

В этих условиях мизерное, по сравнению с развитыми странами, увеличение государственных инвестиций в социальную сферу рассматривать как предвыборную акцию — значит сознательно игнорировать не только объективные закономерности постиндустриального общества, но и коренные интересы народа. В тоже время нельзя не согласиться с теми, кто считает, что увеличение финансирования социальной сферы не должно сводиться только к росту заработной платы. Главное — это ее масштабная реконструкция на базе современных стратегий.

Наиболее распространенный довод против роста социальных расходов состоит в том, что это неизбежно ведет к раскручиванию инфляции. Трудно возражать против того, что инфляция, являясь исключительно сложным социально-экономическим явлением, выходя за приемлемый уровень, оказывает крайне негативное влияние на экономику и уровень жизни. Но эта страшная угроза экономическому росту и благосостоянию населения порождена самим российским государством. Освободив цены от государственного регулирования в январе 1992 г., оно положило начало эпохи инфляционного развития экономики России, а борьбу с инфляцией превратило в свою доминирующую функцию. Прошло полтора десятка лет, а результаты, можно признать, нулевые. Самая низкая инфляция отмечалась в 1997 г., когда она составляла 11%, что, по западным меркам, чуть ли не гиперинфляция. МВФ и многие российские экономисты считают, что фактическая инфляция в 2005 г. составила не менее 12%. На 2006 г. плановый показатель роста цен, как и в 2005 г., — 8,5%. Для сравнения: в странах ЕС предельный уровень среднегодовой инфляции — 2%. Рост цен выше этого показателя Европейский Центробанк считает чрезвычайной ситуацией, требующей незамедлительных радикальных мер по их снижению. В большинстве развивающихся стран инфляция не превышает 6%.

Сегодня распространено мнение, будто борьба с инфляцией важнее, чем удвоение ВВП. Представляется, что такое противопоставление, по меньшей мере, некорректно. Инфляция, являясь следствием нарушения равновесия между совокупным спросом и совокупным предложением, реально может быть подавлена только путем увеличения объема национального производства таких товаров, которые по соотношению «цена и качество» соответствуют платежеспособному спросу.

Пока в России производство продукции и услуг довольно сильно отстает от динамики и структуры как потребительского, так и инвестиционного спроса. По расчетам потребительский спрос может превышать совокупное предложение более чем в 2 раза.

Явное превышение потребительского спроса над совокупным предложением не означает, что инфляция в России — это только следствие увеличения денежных доходов населения и потребительских кредитов. Расчеты показывают, что немалую долю в раскручивание инфляции вносит и рост издержек, главным образом за счет повышения цен на энергоресурсы, сырье и материалы. Большая доля ответственности за рост издержек лежит на монополиях, особенно естественных. По расчетам Центробанка России, почти 39% от тем-



па инфляции за январь—сентябрь 2005 г. приходилось на рост цен на товары и услуги, в то время как роль монетарной составляющей была незначительна. Поэтому попытки перенести всю вину за инфляцию на работников социальной сферы и пенсионеров не выдерживают критики.

Микроскопическое возрастание доходов низкооплачиваемых бюджетников и пенсионеров не идет ни в какое сравнение с постоянно растущими высокими заработками и доходами от собственности в частном секторе. Тем не менее никто не призывает олигархов к замораживанию роста их личных доходов. Напротив, за последние годы нефтяные, газовые, энергетические, металлургические монополии выплатили огромные деньги членам правления и Совета директоров и дивиденды акционерам. В некоторых компаниях на дивиденды идет от 40 до 60% чистой прибыли.

Сильный, экономически не обоснованный разрыв в динамике денежных доходов в государственном и частном секторах привел к огромной социальной дифференциации, вопиющей роскоши относительно небольшой группы людей и не менее вопиющему обнищанию значительной части населения. В целом по стране средний уровень денежных доходов 10% наиболее богатых россиян в 15 раз больше доходов 10% наиболее бедных. В Москве эта разница составляет свыше 50 раз. Предельной нормой этого разрыва считается 5–6%.

Как показывает индекс Джини (индекс концентрации доходов), 50% общего объема денежных доходов приходится на 20% населения с наиболее высокими доходами, остальные 50% — на 80% работающих, на долю 20% населения с наименьшими доходами достается всего около 6%.

Преодолеть эту пропасть при сохранении существующей динамики роста денежных доходов у богатых и бедных слоев населения практически невозможно. Необходима государственная политика увеличения доходов у бедных и хотя бы замедление роста личных доходов у богатых граждан. Для этого требуется активизировать роль государства в механизме перераспределения доходов богатых людей путем применения прогрессивного налога на их личные доходы и конфискации имущества, полученного незаконным путем.

Чрезмерная поляризация в уровне жизни разных групп населения, отсутствие сильного и многочисленного среднего класса — главная причина социальной напряженности и нестабильности в стране.

Намечаемое резкое увеличение государственных инвестиционных расходов на предстоящие три года свидетельствует о реальном

превращении финансовых планов страны в бюджеты развития. До сих пор все попытки сформировать бюджеты развития оказывались безрезультатными. Что касается нынешнего увеличения госинвестиций, то в печати появляется немало критических и скептических оценок их возможности серьезно повлиять на экономический рост. Аргументы не отличаются новизной: неэффективность госинвестиций; отсутствие рентабельных проектов модернизации экономики и развития инфраструктуры; рост коррупции, казнокрадства и т.д. Однако сторонники усиления роли государственных инвестиций в механизме финансирования экономического роста дают оптимистические оценки. Социологические опросы показывают, что идея о выделении средств из стабилизационного фонда на нужды развития национальной экономики поддерживается и одобряется большинством россиян.

Следует отметить, что рост финансирования госинвестиций является необходимой, но недостаточной предпосылкой для решения острейших проблем модернизации российской экономики. Ключевое значение имеет проблема кардинального улучшения управления выделяемыми инвестициями. Как показывает многолетняя практика, именно это звено инвестиционного процесса является наиболее слабым. Из года в год происходит распыление государственных инвестиций между многочисленными программами и объектами, многие из которых не имеют необходимых смет и технико-экономических обоснований. Немалая часть государственных программ либо совсем не финансируется, либо деньги выделяются не в полном объеме. Широко распространена практика нецелевого использования средств, выделенных на ФЦП. Отсюда рост «незавершенки», затягивание сроков и удорожание строительства. Очевидно, что без наведения элементарного порядка, ужесточения контроля за распределением и использованием выделяемых инвестиций практически невозможно добиться существенных результатов.

Проведение эффективной государственной инвестиционной политики в российской экономике крайне сложно, но хочется надеяться, что принимаемые Правительством решительные меры по ужесточению контроля и усилению ответственности чиновников за расходованием денежных средств, выделенных на финансирование национальных проектов, позволят изменить социально-экономическую ситуацию в стране к лучшему, и все поставленные цели будут достигнуты.



*Е. Ш. Качалова,  
директор центра  
«Финансы и страхование»,  
профессор кафедры Российской Академии  
предпринимательства, д.э.н.*

## **ИНТЕГРАЦИЯ РОССИЙСКОГО СТРАХОВОГО КАПИТАЛА В МИРОВОЕ СТРАХОВОЕ ХОЗЯЙСТВО**

Современный этап развития мирового хозяйства отличается значительным возрастанием масштабов риска, ростом тенденций его качественного усложнения и унификации, усилением роли мирового страхового рынка, активным ростом страхового капитала.

Глобализация рынка, интенсивное изменение его институциональной структуры существенно влияют на хозяйственную жизнь не только отдельных стран, но и целых регионов. Все более значимым становится мировой страховой рынок и его роль как инструмента защиты от глобальных рисков и использования страхования как крупнейшего инвестора мировой экономики.

На мировом страховом рынке происходят существенные структурные изменения, связанные с образованием современных форм организации его сегментов, появлением новых услуг и соответственно новых страховых продуктов, с введением современных технологических решений.

Изучение российского страхового рынка рассматривается в составе мирового страхового рынка и его региональных частей, а также во взаимосвязи с мировым финансовым рынком и мировым хозяйством в целом. Страхование отличается глубокими интеграционными процессами. Все крупнейшие страховые компании мира объединены связями совместного страхования и перестрахования.

Современная действительность такова, что «меняется структура мирового финансового рынка»<sup>1</sup>, а, соответственно и страхового. «Укрепляется региональная, страновая и отраслевая диверсификация заемщиков и кредиторов. Определенное влияние на мировой рынок оказывают новые рынки капитала, сформировавшиеся в последнее время в странах с «переходной экономикой»<sup>2</sup>. Наметилась тенденция, направленная на «трансформацию инвестиционного климата в сторону смягчения административных регламентаций, что проявляется в либерализации финансового сектора и снятии многих административных ограничений. Усиливается конкуренция в банковской сфере между однотипными структурами, а также околобанковскими институтами»<sup>3</sup> (в том числе и страховыми организациями).

Экономическая политика, структура хозяйства, специфика социальных и национальных условий определяют модель страхования и ее особенности. В зависимости от социально-экономической стратегии страны выстраиваются и приоритеты страховой защиты национальных экономик. «Это касается, прежде всего, структуры отраслей страхования и предлагаемых видов страховой защиты. Например, в азиатских странах очень высок удельный вес страхования жизни, здесь он составляет 77% в общей сумме собираемых страховых премий. В Европе этот показатель равен 47%, а в Северной Америке — 42%»<sup>4</sup>.

Отраслевая структура страхования характеризуется преимущественным развитием имущественного страхования в Северной Америке и отдельных странах Европы, в азиатских странах  $\frac{3}{4}$  всех премий составляют премии по страхованию жизни. Определяет движение страхового рынка Азии — Япония. К числу динамично развивающихся и перспективных страховых рынков, в том числе по страхованию жизни, следует отнести Китай. В 2005 г. объем страховой премии, собранной на китайском страховом рынке, по некоторым оценкам, составил 35 млрд. долл. США. Эксперты объясняют это тем, что процентная ставка по сбережениям, предлагаемая китайскими страховщиками жизни, составляет около 40%<sup>5</sup>.

---

<sup>1</sup> Михайлов Д.М. Мировой финансовый рынок: тенденции развития и инструменты. — М.: Экзамен, 2000. — С. 3.

<sup>2</sup> Там же, С. 3.

<sup>3</sup> Там же, С. 3.

<sup>4</sup> Основы страховой деятельности: учебник / отв. ред. проф. Т. А. Федорова. — М.: Изд-во «БЕК», 2001. — С. 25.

<sup>5</sup> Русский полис. — № 9 (43), сентябрь 2003. — С. 14.

По состоянию на 1 января 2001 г. свободные активы мирового страхового хозяйства составляли около 300 млрд. долл. США из стоимости совокупных активов страховщиков 1,4 трлн. долл. США, в том числе 931,0 млрд. долл. США по страхованию иному, чем страхование жизни; свободные активы перестраховщиков – 200,0 млрд. долл. США<sup>1</sup>.

Активы же российских страховщиков за 2000 г. составляли более 3 млрд. долл. США, что соответствует 0,002% стоимости совокупных активов мирового страхового рынка.

В настоящее время доля собранной страховой премии в Российской Федерации в общем объеме мировых страховых взносов составляет более 0,5%. Это характеризует весьма низкий уровень развития страхования в Российской Федерации, который сопоставим с уровнем развития страховой индустрии в таких странах, как Мексика (0,37%), Португалии (0,37%). Но при этом территории и экономики данных стран не сопоставимы с российскими.

В 2004 г. темп роста производимого в России страхового продукта снизился на 35% по сравнению с 2003 г. Вместе с тем в развитии рыночных отношений в России страхование определяется как одна из крупнейших сфер финансового бизнеса.

Изучая российский рынок страхования, место российского страхового капитала в мировом страховом хозяйстве, целесообразно остановиться на состоянии страхования в других развитых, развивающихся странах мира, и соответственно положению страхования России относительно региональных

страховых рынков, особенно США, стран ЕС, АСЕАН и СНГ.

Анализ состояния страхового бизнеса в системе мирового страхового хозяйства отражают статистические данные табл. 1. Самый крупный страховщик мира — США, его доля составляет 36% в мировом объеме страховой премии. Следующим регионом по уровню развития страхования в мире после Северной Америки является Западная Европа, где доля страхового рынка составляет свыше 33% мировой премии, причем около 60% премии собирается у трех крупнейших региональных страховщиков Европы: Великобритании — 8,6%, Германии — 5,8% и Франции — 5,5%.

Япония не имеет себе равных по уровню развития страхового бизнеса в Азии, она дает миру 16% всех страховых премий, причем имеет самый высокий уровень обеспеченности населения страховой защитой по страхованию жизни.

<sup>1</sup> Турбина К. Профессиональный андеррайтинг прямого страховщика как обязательное условие договора перестрахования / Ж. Re-Vue, вып. 6, 2002. — С. 12.

**Важнейшие макроэкономические  
показатели мирового рынка за 2000–2003 гг., %<sup>\*)</sup>**

| №<br>п/п             | Регион                  | Население<br>2000г. | Валовой<br>национальный<br>продукт (ВНП)<br>в 2000 г. | Страховая премия |                      |
|----------------------|-------------------------|---------------------|---|------------------|----------------------|
|                      |                         |                     |   | 2002 г.          | 2003 г. <sup>1</sup> |
| <b>Мировой рынок</b> |                         | <b>100</b>          | <b>100</b>  | <b>100</b>       | <b>100</b>           |
| В том числе:         |                         |                     |   |                  |                      |
| 1.                   | Америка                 | 12,0                | 40,0  | 41,5             | -                    |
| 1.1.                 | Северная Америка        | 5,0                 | 33,0  | 40,0             | 38,0                 |
| 1.1.1                | США                     | 4,5                 |   | 38,1             | 36,0                 |
| 1.1.2                | Канада                  | 0,5                 |   | 1,9              | 2,0                  |
| 1.2                  | Латинская Америка       | 7,0                 |   | 1,5              | -                    |
| 2.                   | Европа                  | 14,0                | 34,0  | 32,4             | -                    |
| 2.1                  | Западная Европа         | -                   | 30,0  | 31,5             | -                    |
| 2.1.1                | Великобритания          | 1,0                 |   | 6,0              | 8,6                  |
| 2.1.2                | Германия                | 1,4                 |   | 5,5              | 5,8                  |
| 2.1.3                | Франция                 | 1,0                 |   | 5,0              | 5,5                  |
| 2.2                  | Восточная Европа        | -                   | 4,0   | 0,9              | -                    |
| 2.2.1                | Россия                  | 2,4                 |   | 0,4              | 0,58                 |
| 3.                   | Азия                    | 60,0                | 22,0  | 23,8             | -                    |
| 3.1                  | Япония                  | 2,1                 |   | 17,0             | 16,0                 |
| 3.2                  | Южная Корея             | -                   |   | 2,1              | 2,0                  |
| 3.3                  | Китай                   | 21,0                |   | 1,4              | 1,6                  |
| 3.4                  | Тайвань                 | -                   |   | 1,1              | 1,2                  |
| 3.5                  | Индия                   | 16,5                |   | 0,6              | 0,6                  |
| 4.                   | Африка                  | 8,0                 | 1,0   | 0,9              | -                    |
| 5.                   | Океания                 | 0,4                 | 1,2   | 1,4              | -                    |
|                      | Справочно <sup>*)</sup> |                     |   |                  |                      |
|                      | Юго-Восточная Азия      | 57,3                | 9,8   | 5,6              | -                    |

<sup>\*)</sup> Расчеты автора по данным Россия и страны мира. 2002.: стат. сб. / Госкомстат России. — М., 2002. — С. 39–41, 92. Swiss Re Sigma, 2003, № 8, p. 29–31.

<sup>1</sup> Страховое дело, 2005, № 9. — С. 31–32.

Закономерно, что чем выше уровень экономического развития страны, тем лучше развито страхование, а следовательно, выше качество жизни населения. Так, в Западной Европе высокоразвитая экономика имеет соответствующий уровень страховой защиты, аналогичная тенденция характерна для Северной Америки (США и Канады). В Японии отмечается опережение страховой защиты по сравнению с уровнем общеэкономического развития.

Численность населения в регионе, состояние экономического потенциала, и обеспеченность региона страхованием не имеют прямо пропорциональной зависимости; как правило, зависимость обратно пропорциональна. Чем больше населения в регионе (Азия, Африка и т.п.), тем ниже уровень его страховой защиты. Связь со-

стояния экономического потенциала с уровнем страховой защиты имеет в основном линейную зависимость: чем выше потенциал, тем эффективнее работает страховой капитал.

К регионам с наименее развитым страхованием следует отнести Африку, Азию, Ближний Восток и Восточную Европу. Роль России на мировом рынке страхования пока незначительна, и соответственно уровень страховой защиты в стране низкий. В связи с тем что Россия намерена выстраивать свою экономическую политику так, чтобы достойно представлять себя в различных региональных союзах, потребуется более активное создание правовых, экономических и информационно-технологических условий для интенсивного развития страхования и обеспечения соответствующего уровня страховой защиты в стране.

Данные табл. 2 показывают, что самым крупным центром страхования в мире являются США. Доля собираемой страховой премии в этой стране превышает треть всех страховых взносов мира. В 2002 г. объем собранной в США страховой премии составил 1 000 310 млн. долл. На страховом рынке США работают 5,5 тыс. страховых компаний с численностью занятых более 2 млн. человек.

Таблица 2

**Макроэкономические показатели развития мирового страхового рынка по региональным центрам страхования в 2002 г. \*)**

| № п/п | Страна, регион            | Страховые взносы, млн. долл. | Доля в мировых страховых взносах, % | Доля страховых взносов в ВВП, % | Страховые взносы на душу населения, долл. |
|-------|---------------------------|------------------------------|-------------------------------------|---------------------------------|---|
| 1.    | США                       | 1000310                      | 38,1                                | 10,2                            | 3632                                      |
| 2.    | Япония                    | 445580                       | 17,0                                | —                               | 3511                                      |
| 3.    | Западная Европа           | 827473                       | 31,5                                | —                               | —   |
| 4.    | Мировой рынок страхования | 2626898                      | 100,0                               | —                               | 433                                       |

\*) Расчеты автора по данным Sigma (Swiss Re) 2002, p. 29. Россия и страны мира. 2002.: стат. сб. / Госкомстат России. — М., 2002. — С. 39–41.

США входит в первую тройку в мире по уровню среднедушевой обеспеченности страховой услугой. В 2003 г. данный показатель составил 3651 долл. Крупнейшими страховщиками США являются такие компании, как «AIG», «Сигна», «Метрополитен лайф иншуренс», «Пруденшл».

Следовательно, самый крупный в мире страховой рынок, обладающий огромными инвестиционными ресурсами, контролирующей значительную часть мирового страхового рынка, имеет возможность через дочерние компании проводить операции с недвижимостью, ценными бумагами, кредитными карточками, предоставлять кредиты своим клиентам, так как объемы страховых резервов американских страховых компаний не имеют себе равных. Так, резерв взносов американских компаний страхования жизни на начало 2002 г. составил 2 445 972<sup>1</sup> млн. долл. США.

Американские компании держат 80% страховых резервов в неликвидном состоянии, так как страхование жизни аккумулирует настолько устойчивые средства, что их можно держать в неликвидном состоянии.

Резервы по страхованию жизни американские страховые компании инвестируют в<sup>2</sup>:

- государственные ценные бумаги; доля которых достигает 11,55%, причем в период интенсивного роста промышленности инвестирование в государственные ценные бумаги падает, так как появляется возможность использования более доходных инвестиционных инструментов;
- облигации — 41,4%;
- акции — 27,8%;
- ипотеку — 7,4%;
- недвижимое имущество — 0,08%;
- ссуды под полис — 3,1%;
- прочие — 7,6%.

Возможности и структура страхового бизнеса американских страховщиков особенно ярко характеризующаяся доходом, получаемым в страховании жизни (см. схему)<sup>3</sup>.

Исследование показывает, что более 66% доходов страховщиков составляют страховые взносы (рента, страхование здоровья, взносы по страхованию жизни).

Важное значение для американской экономики имеют доходы страховых компаний от инвестиций, роль и объемы которых, трудно переоценить, они составляют более четверти (28%) всего объема доходов компаний, занимающихся страхованием жизни.

---

<sup>1</sup> «Life Insurers Fact Book», American Council of Life Insurance, New York, 2002, p. 43.

<sup>2</sup> Там же, p. 17.

<sup>3</sup> Там же, p. 52.



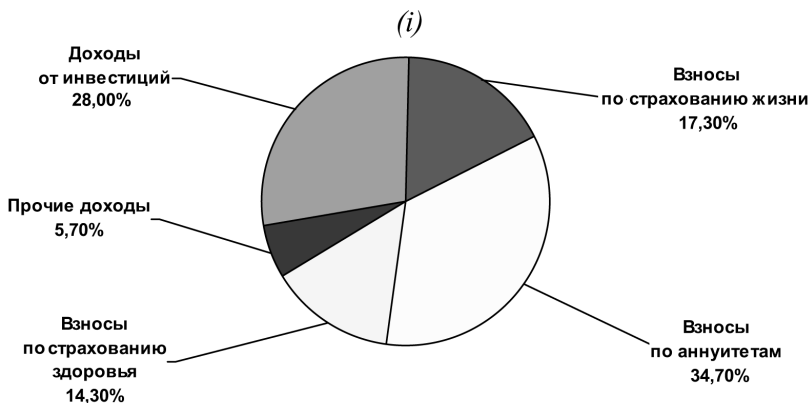


Схема. Структура доходов американских компаний страхования жизни в 2002 г.

Вторым по объему собираемой премии является страховой рынок Западной Европы, объем страховых взносов составляет 827 млрд. долл. США; в структуре мировых страховых взносов доля региона — 31,5%.

Ведущими странами на европейском страховом рынке являются Великобритания, Германия, Франция (табл. 3). Самый крупный в Западной Европе — страховой рынок Великобритании, на долю которого приходится более 20% всех собираемых премий в Западной Европе и 7% мировых страховых взносов. Можно утверждать, что страхование в Англии относится к одной из *отраслей специализации*, так как в ВВП ее удельный вес равен 13,4%, а среднедушевые взносы одни из самых высоких в мире — 2650 долл. США.

Великобритания имеет развитый финансовый рынок, его особенностью является наличие емкого страхового рынка.

Значительная географическая диверсификация страхового поля британских страховщиков способствует особо эффективной компенсации рисков, что отражается на условиях полисов и тарифах. Британский рынок характеризуется также своей большой гибкостью в отдельных условиях полисов и в тарифах, что связано частично с британским типом контроля и его особенностями. Он в большей степени ориентирован на работу за границей и в государствах — не членах ЕС, чем на рынки других стран Сообщества.

И, наконец, страхование транспорта и морское страхование, т.е., выражаясь более точно, страхование водных и воздушных перевозок, судов, самолетов и грузов, занимает в общем объеме страхо-

**Основные показатели  
страхового рынка Западной Европы в 2002 г. \*)**

| №.№ | Страна, регион                                      | Страховые взносы, млн. долл. | Доля в мировых страховых взносах, % | Доля страховых взносов в ВВП, % | Взносы на душу населения, долл. США |
|-----|---|------------------------------|-------------------------------------|---------------------------------|-------------------------------------|
| 1.  | Великобритания                                      | 157647                       | 6,0                                 | 13,4                            | 2650                                |
| 2.  | Германия  | 144170                       | 5,5                                 | 6,5                             | 1754                                |
| 3.  | Франция   | 132796                       | 5,1                                 | 8,5                             | 2255                                |
| 4.  | Швейцария   | 55739                        | 2,1                                 | 12,8                            | 7741                                |
| 5.  | Люксембург  | 6442                         | 0,25                                | 30,1                            | 14641                               |
| 6.  | Прочие (Италия, Нидерланды, Испания, Бельгия и др.) | 330679                       | 12,6                                | —                               | —                                   |
| 7.  | Западная Европа                                     | 827473                       | 31,5                                | —                               | —                                   |

\*) Расчеты автора по данным Sigma (Swiss Re).

вых операций более значительное место, чем в других странах. Это сектор М.А.Т. (marine, aviation, transport — морской флот, авиация, транспорт) <sup>1</sup>.

Английский страховой рынок состоит из корпорации «Ллойд» и самого страхового рынка Британии. Если корпорация «Ллойд» основной сегмент мирового страхового хозяйства, то специализированный рынок Англии объединяет пять самостоятельных страховых рынков: морской, имущественный, авиационный, автомобильный, медицинского страхования и несчастных случаев.

«Поскольку любое страхование в Англии возможно осуществлять только через брокера, институт брокеров, обладающих громадным опытом в страховании, процветает. Крупнейших брокерских фирм несколько десятков»<sup>2</sup>.

Мировым центром страхования является Ллойд (Lloyd's). Об этом свидетельствует и тот факт, что страховые взносы Ллойда за каждый рабочий день превышают 28 млн. фунтов стерлингов. Ллойд — не компания. Это сообщество андеррайтеров, каждый из которых, принимая риски на страхование, полностью обеспечивает свои обязательства своим личным имуществом.

<sup>1</sup> Леви Ги. Европейское страховое право / Ж. «Страховое право». — М.: АНКЛ, 2001, № 3. — С. 60.

<sup>2</sup> Ингосстрах. Опыт практической деятельности: учебное пособие / под ред. Е. П. Кругляка. — М.: Издательский Дом Русанова, 1996. — С. 16.

Существуя более 300 лет, Ллойд удерживает свое уникальное положение, которое он занимает в мире бизнеса. Несмотря на то что синдикаты конкурируют между собой, искусное переплетение конкуренции с кооперацией, репутация гибкости и новаторства в сочетании с высокой платежеспособностью обеспечивают высокую надежность страховой защиты.

Европейское страховое законодательство придает особый статус Лондонскому Ллойд. Это не случайно, так как Ллойд — один из старейших и уважаемых мировых страховых институтов.

Совет Ллойда предъявляет высокие профессиональные требования к более чем 200 брокерским фирмам, которым разрешено размещать риски на рынке Ллойда. Первоочередной задачей брокеров Ллойда является согласование наилучших условий для своих клиентов-страхователей. Поэтому брокеры сами выбирают, где размещать риск — у Ллойда, у страховых компаний либо и у тех, и у других.

Современные тенденции укрупнения страхового риска обусловили «отмены принципа неограниченной ответственности подписанта и отказ от бухгалтерского учета с трехгодичным циклом, а также новые меры по функционированию Ллойда»<sup>1</sup>.

Принятые меры были связаны со значительными выплатами в 1988—1990 гг. в результате взрыва платформы PIPER ALPHA, циклона HUGO и «страховых случаев... загрязнения окружающей среды» в США<sup>2</sup>.

«Самая крупная катастрофа в 320-летней истории Lloyd — это теракты в США 11 сентября 2001 г. В этой связи крупнейшая ассоциация страховщиков Lloyd's ожидает получить в связи с терактами требования на сумму 1,92 млрд. долл. Наибольшие выплаты по единичному страховому событию в ее истории составляли 1,37 млрд. долл. в связи с ураганом Хуго в 1989 г. Новые требования времени поставят ряд синдикатов Lloyd в весьма трудные условия, так как они специализируются в области страхования перевозок и имущества»<sup>3</sup>.

Динамика страхового рынка Франции характеризуется устойчивым ростом. Так по итогам 2000 г. рост страховой премии по сравнению с 1999 г. составил 14%<sup>4</sup>. В 2002 г. собрано около 133 млрд. долл. страховой премии, среднедушевые взносы достигли 2255 долл. США.

<sup>1</sup> The Economist от 27 июля 1991 г.

<sup>2</sup> Леви Ги. Европейское страховое право // Ж. «Страховое право». — М.: АНКЛД, 2001, № 3. — С. 81.

<sup>3</sup> Еженедельный аналитический обзор от 15 октября 2001 г. — Институт финансовых исследований. — С. 3.

<sup>4</sup> Клейн С. Страховой Гаргантюа // Ж. «Русский полис», № 11 (23). — С. 45.

Франция имеет второй по величине в Европе рынок страхования жизни, 59% собираемой страховой премии относится к этому виду страхования, причем 75% премии — к внутреннему рынку. В страховой сфере Франции действуют 55 компаний, в которых работают 200 тыс. человек, что составляет 1% трудоспособного населения страны.

По данным Французской федерации страховых компаний, поступления по страхованию жизни в 2000 г. выросли на 20% и составили 89,6 млрд. евро, поступления по индивидуальным договорам страхования — около 19 млрд. евро, что превысило предшествующие показатели на 33%<sup>1</sup>.

Французский страховой рынок ориентирован на страхование жизни и автомобильное страхование. Здесь исключительно сильно развито страхование автомобилей и гражданской ответственности владельцев автотранспорта. Система отработана до мельчайших деталей, и в отличие от других французский рынок практически не имеет убытков по автомобильному страхованию.

Многие крупные страховые компании после Первой мировой войны были национализированы и долгие годы находились в собственности государства так же, как и многие банки и крупные предприятия. Как обнаружилось, это не способствовало процветанию национальной экономики и оттеснило ее на второй план в конкуренции на мировом рынке. Еще 20 лет назад государственные страховые компании контролировали от 20 до 50% рынка по разным видам страхования. К настоящему времени большая часть государственных страховых компаний уже приватизирована<sup>2</sup>.

К основам устойчивого развития страховой индустрии во Франции следует отнести ряд факторов, среди которых стабильная финансовая система, отсутствие изменений в налоговой сфере в страховом законодательстве, грамотная протекционистская политика государства, направленная на поддержку страховщиков, обеспечивающих социальную защиту населения.

Несмотря на довольно большие потери в 1999 г. французских страховщиков, связанные с выплатами по страхованию от несчастных случаев и имущественному страхованию из-за стихийных бедствий, в некоторых европейских странах, включая Францию, доходы по этим видам страхования возросли почти на 4% и составили

---

<sup>1</sup> Клейн С. Страховой Гаргантюа // Ж. «Русский полис», № 11 (23). — С. 45.

<sup>2</sup> Основы страховой деятельности: учебник / отв. ред. проф. Т. А. Федорова. — М.: Изд-во «БЕК», 2001. — С. 28.

31,6 млрд. евро. Такой рост связан с решением правительства повысить тарифы по обязательному имущественному страхованию от рисков стихийных бедствий и катастроф<sup>1</sup>.

Высокая динамика развития страхового рынка во Франции обусловлена существующим экономическим механизмом, в основе которого льготная налоговая система.

Наличие налоговых льгот обеспечивает устойчивую защиту общества и эффективный рост страхования.

Капитал, полученный по договору страхования жизни, в случае смерти страхователя, не облагается налогом на наследство. Так как страховая услуга не входит в состав наследуемого имущества, то страхование жизни используется в качестве самого оптимального законного способа передачи денег своим наследникам без обложения налогом на наследство. Налогооблагаемой базой при расчете налога на страховую премию является сумма, уплачиваемая страховщику (страховой взнос, издержки на ведение дела), которая включается в стоимость полиса.

В соответствии с Налоговым кодексом страховые компании во Франции освобождены от уплаты НДС.

Современное развитие французского страхового рынка направлено на использование новых форм организации труда, формирование спроса на комбинированные продукты, созданные совместно с другими финансовыми институтами, чаще всего с банками. Намечилась «тенденция постепенного вытеснения страховых агентов за счет развития электронной коммерции. Небывалой популярностью во Франции пользуются общества взаимного страхования, продающие свои услуги напрямую без посредников. На данный момент страховые агенты контролируют менее 30% национального рынка страхования, тогда как доля банков и ОВС составляет около 60%»<sup>2</sup>.

Для России опыт Франции представляет несомненный интерес, особенно для развития страхования жизни и автострахования.

Значение немецкого страхового рынка в мире достаточно велико, и не менее значимо оно для эффективного развития российского страхового капитала.

«На современном этапе Германия является главным экономическим партнером России в мире. В 2001 г. взаимный товарооборот составил 47,5 млрд. марок, а доля Германии во внешней торговле России превысила 14%. Кроме того, ФРГ — наш основной кредитор

<sup>1</sup> Клейн С. Страховой Гаргантюа // Ж. «Русский полис», № 11 (23). — С. 46.

<sup>2</sup> Там же, С. 46.

и крупнейший инвестор»<sup>1</sup>. Объем немецких инвестиций «в экономику России оценивается в 5,9 млрд. долл., что соответствует 17,3% всех накопленных в Российской Федерации зарубежных инвестиций. В России функционирует 2250 предприятий с германским капиталом и более тысячи представительств немецких фирм<sup>2</sup>.

Современный страховой рынок Германии имеет весьма высокую и устойчивую динамику развития. Это один из крупнейших рынков не только Западной Европы, стран ЕС, но и мира в целом. В Западной Европе Германия занимает третье место на рынке прямого страхования после Великобритании и Франции. В 2003 г. доля Германии на мировом страховом рынке составляла 5,8%<sup>3</sup>, всего собрано страховых взносов на 170 млрд. долл., среднедушевые страховые взносы в 2002 г. составили 1754 долл. (см. табл. 3).

Общий объем страховой и перестраховочной премии превышает 300 млрд. немецких марок (150 млрд. евро)<sup>4</sup> в год. В 2000 г. среднедушевая страховая премия в Германии составила 3230 марок (1656 евро), что соответствует среднему уровню по ЕС. На протяжении второй половины 90-х годов доля страховых взносов в ВВП Германии оставалась неизменной на уровне 6,4%<sup>5</sup>, что несколько ниже среднего значения по странам ЕС.

В 2000 г. объемы капиталовложений страховых компаний Германии выросли почти на 9% по сравнению с 1999 г. и превысили 800 млрд. евро (1600 млрд. марок). В конце 90-х годов XX века доля инвестиций страховщиков в общие инвестиции в экономику Германии возросла с 20% в начале 90-х годов почти до 25%<sup>6</sup>.

По абсолютным показателям, таким как совокупный объем страховой премии, общее количество зарегистрированных компаний, размер накопленных капиталовложений, немецкий страховой рынок занимает ведущие позиции в ЕС. По относительным показателям<sup>7</sup>, к которым относят долю страховой премии в ВВП, размер страховой премии на душу населения, Германия соответствует лишь среднему уровню по ЕС<sup>8</sup>.

---

<sup>1</sup> [www.newmarkets.ru](http://www.newmarkets.ru)

<sup>2</sup> Клейн С. Страховой Гигант // Ж. «Русский полис», № 11 (23). — С. 46.

<sup>3</sup> Страховое дело, 2005, № 9. — С. 31.

<sup>4</sup> [www.hav.bund.de](http://www.hav.bund.de).

<sup>5</sup> Yearbook, 2000. The German insurance industry. — GDV. — 2000. — p. 5.

<sup>6</sup> Там же, p. 12.

<sup>7</sup> Лукинов А.И. Основные тенденции развития страхового рынка Германии». Автореферат диссертации. — М.: МГИМО МИД РФ, 2002. — С. 10.

<sup>8</sup> Там же, С. 11.

Региональный аспект развития страхования свидетельствует о «снижении доли региональных страховщиков в совокупном объеме премии с 5 до 2% при сокращении их количества с 2446 до 1983 компаний. Одновременно увеличилась доля иностранных, главным образом западноевропейских, страховщиков. Если в начале 90-х годов им принадлежало 13% страхового рынка, то в конце 90-х годов их рыночная доля оценивалась уже в 20%<sup>1</sup>.

Одна из особенностей современного этапа формирования страхового капитала Германии — его относительно невысокая концентрация на рынке ЕС. В начале 2000 г. как в страховании жизни, так и «не жизни» рыночная доля 10 крупнейших страховых групп составляла около 50%, а в медицинском страховании — немногим превышала 40%<sup>2</sup>.

В структуре немецкого страхового капитала преобладает акционерный капитал. В 90-е годы доля акционерных обществ в общем объеме страховой премии возросла с 60% почти до 70%. Значительное место в сфере страхования Германии занимают общества взаимного страхования, однако при неизменной доле страховой премии этих обществ в общем объеме страховой премии страны в размере 25%<sup>3</sup> их количество сокращается.

В Германии однозначно доминирует одна страховая компания — «Альянс». Она собирает 42% страхования жизни и 38% всех других отраслей страхования. До недавнего слияния двух французских страховых компаний «АХА» и «ИАР» «Альянс» был самой крупной страховой компанией в Европе. На втором месте в Германии стоит страховая компания под названием «R + V». Ее подъем в последние годы произошел благодаря падению Берлинской стены. Эта компания имеет кооперативную структуру, специализируется на страховании сельских жителей и сельскохозяйственных производств. Именно коллективная, кооперативная форма собственности располагала по отношению к компании сердца восточных немцев, которые предпочитают «R + V» всем другим<sup>4</sup>.

Изменения в отраслевой структуре страхового рынка Германии пришлось на вторую половину 90-х годов. В период 1995—2000 гг. объем страховой премии, собранной входящими в ассоци-

<sup>1</sup> Yearbook 2000. The German Insurance Industry. — GDV, 2000. — p. 14.

<sup>2</sup> Там же, p. 13.

<sup>3</sup> Statistical Yearbook of German Insurance. — GDV, 1998. — tab. 7.

<sup>4</sup> Основы страховой деятельности: учебник / отв. ред. проф. Т. А. Федорова. — М.: Изд-во «БЕК», 2001. — С. 27.

ацию медицинских страховщиков и союз немецких <sup>1</sup> страховщиков («Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaften» — GDV) компаниями, которые представляют примерно 97% национального рынка Германии, увеличился с 218,8 млрд. до 255,4 млрд. марок (табл. 4) <sup>2</sup>.

Анализ отраслевой структуры страхового рынка Германии за период 1995–2000 гг. характеризуется ростом страхования жизни с 40 до 46%, медицинского страхования с 15 до 16% и снижением удельного веса страховой премии страхования иного, чем страхование жизни, с 45 до 38% (см. табл. 4).

Таблица 4

**Валовой объем и структура страховой премии рынка Германии за 1995–2000 гг., млрд. марок <sup>\*)</sup>**

| № п/п                            | Отрасли и виды страхования               | Валовой объем страховой премии |         |         | Структура страховой премии, % |         |         |
|----------------------------------|--|--------------------------------|---------|---------|-------------------------------|---------|---------|
|                                  |  | 1995 г.                        | 1998 г. | 2000 г. | 1995 г.                       | 1998 г. | 2000 г. |
| 1.                               | Страхование жизни                        | 88,4                           | 102,7   | 117,4   | 40                            | 43      | 46      |
| 2.                               | Медицинское страхование                  | 32,1                           | 37,8    | 40,5    | 15                            | 16      | 16      |
| 3.                               | Страхование иного, чем страхование жизни | 98,2                           | 96,6    | 97,5    | 45                            | 41      | 38      |
| В том числе:                     |  |                                |         |         |                               |         |         |
| 3.1.                             | страхование автотранспорта               | 44,1                           | 39,0    | 39,6    | 20                            | 16      | 15,5    |
| 3.2.                             | страхование имущества                    | 24,7                           | 24,8    | 23,9    | 11                            | 10      | 9       |
| 3.3.                             | страхование гражданской ответственности  | 10,7                           | 11,3    | 11,6    | 5                             | 5       | 4,5     |
| Итого по компаниям – членам GDV: |  | 218,8                          | 237,0   | 255,4   | 100                           | 100     | 100     |

<sup>\*)</sup> Расчеты автора по данным: *Statistical Yearbook of German Insurance. — GDV, 1998 г. — таб. 5.*

*Yearbook 2000. The German Insurance. — GDV. 2000. — п. 6.*

Лукинов А.И. *Основные тенденции развития страхового рынка Германии. Автореферат. — М.: МГИМО МИД РФ, 2002. — С. 12.*

В силу здорового консерватизма немцы не склонны рисковать. Поэтому в Германии активно продаются договоры смешанного страхования жизни, доля которых на этом рынке занимает 77%. В других странах практикуется либо комбинированное страхование, в котором капитал, выплачиваемый в случае смерти, не равен капита-

<sup>1</sup> Лукинов А. И. Основные тенденции развития страхового рынка Германии. Автореферат. — М.: МГИМО МИД РФ, 2002. — С. 12.

<sup>2</sup> Основы страховой деятельности: учебник / отв. ред. проф. Т. А. Федорова. — М.: Изд-во «БЕК», 2001. — С. 11.



лу, выплачиваемому при дожитии, либо так называемое контрстрахование, при котором в случае смерти клиента страховщик возмещает лишь накопленные по договору резервы премий. Обычно такие договоры заключаются на 20 лет.

Анализируя мировое страховое хозяйство, следует рассмотреть и растущие рынки, к которым относятся рынки Центральной и Восточной Европы, АСЕАН, СНГ. Сбор страховой премии в Российской Федерации в 2004 г. составил около 17,0 млрд. долл., в 2002 г. Россия собрала страховых премий в объеме более 10 млрд. долл. США, что составляет примерно 1/3 всех страховых взносов Центральной и Восточной Европы.

В 2002 г. страны Центральной и Восточной Европы собрали 20 млрд. долл. Ведущими страховщиками региона являются Польша, Словакия, Словения, Венгрия, на их долю приходится 60% совокупной страховой премии региона.

В этом регионе отношение страховых премий к ВВП остается заметно ниже, чем в Западной Европе. По страхованию иному, чем страхование жизни, отношение премий к ВВП в среднем составляет 1,7%, что равняется 55% от уровня Западной Европы (3%). Аналогичный показатель для премий по страхованию жизни (0,7% ВВП) составляет всего лишь 14% от уровня Западной Европы (5%). Правда, ряд стран Восточной Европы демонстрирует более высокие показатели отношения премий к ВВП, чем члены ЕС из Южной Европы.

Среднедушевые показатели стран Восточной Европы отражают наряду с количественными параметрами его качественную характеристику. Среднедушевая обеспеченность страховыми услугами самая высокая в Словении — 733,1 долл. США, затем в Чешской Республике — 367,4 долл. США; в России она значительно ниже — 98,6 долл. США; самая низкая обеспеченность страхованием на Украине, где она составляла 35,4 долл. США (табл. 5).

В целом доля мирового производства страхового продукта стран Восточной Европы, по экспертной оценке автора, составляет в настоящее время более 1%. Анализ показывает, что Россия на страховом рынке Восточной Европы формируется как один из ведущих рынков данного региона. Однако говорить о существенном влиянии российского страхования на мировое страховое хозяйство представляется еще преждевременно, так как основные этапы развития страхового рынка России не пройдены.

Опыт стран Центральной и Восточной Европы интересен для России с позиций правильного выбора стратегии развития страхового бизнеса, в основе которого сохранение национального страхо-

**Основные макроэкономические показатели  
развития страхования в странах Восточной Европы в 2000 г. \*)**

| Страна             | Страховые взносы, млн. долл. | Страховые взносы к ВВП, % | Страховые взносы на душу населения, долл. |             | Доля в мировых страховых взносах, % |
|--------------------|------------------------------|---------------------------|---|-------------|-------------------------------------|
|                    |                              |                           | 2002 г.                                   | 2003 г. **) |                                     |
| Польша             | 4525                         | 2,94                      | 117,1                                     | 162,2       | 0,19                                |
| Россия             | 5700                         | 2,03                      | 39,3                                      | -           | 0,17                                |
| Россия (2002 г.)   | 10 500                       | 2,42                      | 72,4                                      | 98,6        | 0,4                                 |
| Чехия              | 1807                         | 3,4                       | 175,4                                     | 367,4       | 0,08                                |
| Венгрия            | 1256                         | 2,6                       | 124,3                                     | 242,6       | 0,05                                |
| Словения           | 734                          | 3,67                      | 369,3                                     | 733,1       | 0,03                                |
| Словакия           | 573                          | 2,91                      | 106,0                                     | 211,3       | 0,02                                |
| Украина            | 282                          | 0,92                      | 5,7                                       | 35,4        | 0,01                                |
| Сербия и Македония | 200                          | 3,07                      | 18,8                                      | 40,8        | 0,01                                |
| Латвия             | 163                          | 2,61                      | 67,3                                      | 90,4        | 0,01                                |

\*) *Sigma (Swiss Re), Рейтинговое Агентство Интерфакс. В РФ данные на конец года, по другим странам — на начало года.*

\*\*) *Ж. «Страховое дело», 2005, № 9. — С. 35.*

вого рынка, недопустимость для России венгерского сценария развития страхования, который привел к ликвидации национальных страховых компаний.

Страны Центральной и Восточной Европы прошли, как и Россия, путь потрясений, социальных и экономических кризисов, переход от командно-административной экономики к формированию рыночных отношений, а следовательно, к созданию предпосылок для развития страхования.

Экономическая модель и исходные позиции экономики этих стран до 1989 г. были весьма похожи на российские, в основе лежит государственная монополия на страхование. Страхование разделялось на две ветви: внутринациональное страхование и страхование международных рисков (внешнеэкономическая деятельность, ответственность за рубежом и проч.). В России аналогом является «Госстрах» и «Ингосстрах».

Предприятия принадлежали государству, частное имущество было лимитировано, так же, как и потребность в его защите, которая была обеспечена коллективным государственным покрытием, поэтому страхование имело лишь ограниченное пространство для развития.

Прекращение государственной монополии и приватизация предприятий с одновременным сокращением размера страхового покрытия, предусмотренного со стороны государства, намного увеличили потребность в страховании. Кроме этого, появляется потребность не только в защите коммерческого риска, но и в ответственности за результаты предпринимательской деятельности перед третьими лицами (физическими и юридическими).

Относительно Российской Федерации рынок Восточной Европы менее динамичен, но имеет более высокий уровень территориальной организации, разветвленную инфраструктуру (транспортную, информационную и проч.), территориальную близость к развитым европейским финансовым рынкам, поэтому трансформация страхового бизнеса этих стран в мировую финансовую систему будет осуществляться с меньшими издержками, а следовательно, значительно эффективнее.

Емкость страхового рынка Центральной и Восточной Европы сопоставима с емкостью (не путать с динамикой и структурой!) основных страховых рынков стран — членов АСЕАН. Так, в 2002 г. общий объем собранной в этих странах страховой премии составил 19 млрд. долл. (табл. 6). Среднегодовой рост страхового рынка за 1995—2002 гг. составил около 6%, причем только за 2002 г. рост достиг 15%. Это очень высокая динамика развития страхования.

Таблица 6

**Число страховщиков и объем собираемой страховой премии основных стран-членов АСЕАН в 1995-2002 гг.\*)**

| № п/п  | Страна    | Число страховщиков, ед. | Объем собираемой страховой премии, млрд. долл. |         |         |
|--------|-----------|-------------------------|--|---------|---------|
|        |           | 1995 г.                 | 1995 г.  | 2001 г. | 2002 г. |
| 1.     | Индонезия | 141                     | 2,1  | 2,5     | 2,9     |
| 2.     | Малайзия  | 45                      | 3,2  | 4,0     | 4,6     |
| 3.     | Филиппины | 122                     | 1,1  | 1,3     | 1,6     |
| 4.     | Сингапур  | 52                      | 3,4  | 4,2     | 4,8     |
| 5.     | Таиланд   | 74                      | 3,7  | 4,5     | 5,1     |
| Всего: |           | 434                     | 13,5   | 16,5    | 19,0    |

\*) Расчеты автора по данным: Yearbooks of the local insurance regulators forecasts of Swiss Re, Economic Research section, №6/1998. Swiss Re Sigma №8/2003. — С. 29.

Необычайно высокие темпы экономического роста в странах АСЕАН, средний уровень которых превышает темпы роста экономики промышленно развитых стран, обусловили рост страховой

сферы в регионе. Положительное влияние на развитие финансовых институтов оказала рациональная денежно-кредитная и фискальная политика.

В странах АСЕАН спрос на страховые услуги в результате увеличения доходов населения растет быстрее, чем общий уровень благосостояния. Особенно это характерно для тех стран, где средний уровень доходов за год на душу населения превышает 5000 USD. В ближайшее десятилетие в странах АСЕАН ожидается рост объема собираемых страховых премий более чем на 10% в год, в то время как средний мировой показатель составит только 3,5%<sup>1</sup>.

В структуре собираемой страховой премии в АСЕАН в 2002 г. на долю страхования жизни приходилось 0,7% общего мирового уровня, на страхование иное, чем страхование жизни, — 0,8%<sup>2</sup> мирового уровня.

Опережающее развитие страхования в регионе имеет ряд причин. Прежде всего — это высокий уровень процентной ставки, способствующий развитию страхования как одного из видов сбережений<sup>3</sup>, низкий уровень развития финансовых рынков в большинстве стран, отсутствие системы государственного обеспечения в странах АСЕАН и других механизмов финансовой защиты населения, налоговые льготы компаниям, занимающимся страхованием.

К числу стран с высоким уровнем страхования отраслей иных, чем страхование жизни, относится Таиланд и Малайзия. В этих странах страхование соответствует среднему мировому уровню. Малайзийский успех «связан с популярностью так называемых «Takaful» полисов, премии по которым возвращаются, если страховой случай не наступил. Кроме того, в стране наблюдается значительное увеличение спроса на промышленное страхование»<sup>4</sup>.

Рынок имущественного страхования в странах АСЕАН имеет специализацию. На автострахование приходится 50% всей собираемой в регионе премии, причем наиболее развит этот вид страхования в Таиланде, на Филиппинах и в Индонезии. Треть собираемых премий относится к страхованию от огня, в Индонезии и Малайзии распространено авиационное и морское страхование.

---

<sup>1</sup> Адамчук Н.Г., Адамчук М.С. Государственное регулирование страховой деятельности в странах АСЕАН // Ж. «Страховое право». — М.: АНКЦИЛ, 2001, № 1. — С. 63.

<sup>2</sup> Swiss Re Sigma №8 / 2003. — с. 29.

<sup>3</sup> Адамчук Н.Г., Адамчук М.С. Государственное регулирование страховой деятельности в странах АСЕАН // Ж. «Страховое право». — М.: АНКЦИЛ, 2001, № 1. — С. 63.

<sup>4</sup> Там же, С. 64.

«По прогнозам большинства аналитиков страхование в странах — членах АСЕАН и далее будет развиваться ускоренными темпами»<sup>1</sup>. Вместе с тем для достижения мирового уровня страхования в «иных видах страхования, чем жизнь, большинству стран необходимо иметь 20%-е ежегодные темпы роста в данной отрасли»<sup>2</sup>.

Высокая динамика развития страхового рынка в Китае позволяет утверждать, что в ближайшее десятилетие структура финансовых потоков в мире существенно изменится за счет значительного роста финансового рынка Китая и его страхового института.

Открытая внешнеэкономическая политика, четко регулируемая на макроуровне и достаточно свободная на микроуровне, позволила обеспечить страну крупными внешними инвестициями, активно развивать страховую систему.

В отличие от России, в Китае создан институт страхования жизни, активно пополняются весьма крупные страховые резервы.

Положительную роль, обеспечивающую развитие финансовой сферы, в том числе страховых фондов (путем повышения уровня жизни населения) играет особая политика по осуществлению гибких форм внешнеэкономических связей. Сущность ее состоит в применении подрядной системы в области финансов, предоставлении провинциальным властям права отчислять в свою пользу часть суммы инвалютной выручки от экспорта, расширять самостоятельность провинциальных органов власти в области осуществления внешнеэкономических связей.

Весьма эффективны в Китае территориальные формы организации хозяйства, что позволило реализовать государственный стратегический курс Китая открытой внешнеэкономической политики. Создание специальных экономических зон (СЭЗ) и открытие 14 приморских городов позволило создать «мосты» и «окна», благодаря которым Китай развивает внешнюю экономику и торговлю, формируя при этом сильное государство с емкой и достаточно гибкой финансовой и страховой системой.

Повышение уровня жизни способствует росту спроса на услуги страхования.

Хотя в Китае всегда была пропасть между самыми бедными и самыми богатыми, но в целом народ никогда не жил так хорошо, как в последние 5—10 лет. Сейчас среднегодовой доход на душу населе-

<sup>1</sup> Адамчук Н.Г., Адамчук М.С. Государственное регулирование страховой деятельности в странах АСЕАН // Ж. «Страховое право». — М.: АНКИЛ, 2001, № 1. — С. 68.

<sup>2</sup> Там же, С. 64.

ния возрос, по официальным данным, до 800 долл., в стране больше мобильных телефонов (128 млн.), чем в США. В Китае около 300 млн. представителей среднего класса и высокообеспеченных граждан. Но более чем для 1,3-миллиардного населения численность среднего класса еще недостаточна. По уровню жизни к нему приближается интеллектуальная элита — ученые, преподаватели вузов.

Престиж образования в Китае чрезвычайно высок. «Золото лежит в книгах» — гласит китайская пословица. Установка «одна семья — один ребенок» позволяет даже не очень богатым семьям вкладывать средства в образование детей. Высшее образование для всех студентов, за исключением самых талантливых, в основном платное (хотя есть и бесплатные государственные вузы, и кредиты на учебу)<sup>1</sup>.

Решение социальных проблем в Китае непосредственно связано с сохранением достигнутого и обеспечением дальнейшего роста уровня жизни, введением *современного* всеобщего обязательного начального и среднего образования, созданием эффективной системы профессиональной подготовки, формированием новой системы социальной защиты населения, важным условием которой является эффективная страховая индустрия. В основе этих проблем лежит преобразование общественных отношений<sup>2</sup>.

Таким образом, формирование сильного финансового рынка основано на многофакторной модели, включающей его взаимосвязанные высокоэффективные сектора, среди которых существенную роль играет страхование.

Рассчитанные автором важнейшие макроэкономические показатели страхования в странах СНГ показывают, что доля СНГ в мировом страховом хозяйстве на начало 2000 г. составила 0,2% при соответствующей доле в общей численности населения мира — 4%. На фоне крайне низкого общего уровня страхования в странах СНГ Россия развивается более быстрыми темпами, чем эти страны. Уровень развития, характеризующийся долей страховой премии в ВВП, был самый высокий в России и составил в 2001 г. 3%. В остальных странах СНГ страхование практически не развито, так как ни в одной из них не достигнуто даже полупроцентного барьера в доле страховой премии в хозяйстве своих стран (табл. 7). Среднедушевая обеспеченность страховыми взносами наиболее высока в Беларуси —

---

<sup>1</sup> Ли Цзи Шен, Казаринова О.В. Экономические реформы в Китае. — М.: Изд-во «Дело», 2002. — С. 81.

<sup>2</sup> Там же, С. 93.

47,6 долл. США и в России — 26,8 долл. США. На Украине, в Молдове и Казахстане она составляла от 2 до 3,6 долл. США, в остальных странах среднедушевые взносы были значительно ниже 1 долл. США.

Таблица 7

**Основные макроэкономические показатели развития страхового рынка в странах СНГ<sup>1</sup> за 2000 г.<sup>\*\*\*)</sup>**

| № п/п | Страна                     | Страховые взносы, млн. долл. | Страховые взносы к ВВП, % | Страховые взносы на душу населения, долл. | Доля в мировых страховых взносах, % |
|-------|----------------------------|------------------------------|---------------------------|---|-------------------------------------|
| 1.    | Россия                     | 3915                         | 2,03                      | 26,8                                      | 0,17                                |
| 2.    | Украина                    | 178                          | 0,04                      | 3,6                                       | 0,008                               |
| 3.    | Беларусь                   | 476                          | 0,02                      | 47,6                                      | 0,02                                |
| 4.    | Грузия <sup>*)</sup>       | 4                            | 0,06                      | 0,8                                       | 0,0001                              |
| 5.    | Азербайджан                | 2,7                          | 0,02                      | 0,34                                      | 0,0001                              |
| 6.    | Армения <sup>*)</sup>      | 1,8                          | 0,006                     | 0,47                                      | 0,00008                             |
| 7.    | Казахстан                  | 30,5                         | 0,01                      | 2,05                                      | 0,0013                              |
| 8.    | Кыргызстан                 | 1,7                          | 0,01                      | 0,35                                      | 0,00007                             |
| 9.    | Молдова                    | 8,7                          | 0,06                      | 2,42                                      | 0,0004                              |
| 10.   | Туркменистан               | —                            | —                         | —   | —                                   |
| 11.   | Узбекистан                 | —                            | —                         | —   | —                                   |
| 12.   | Таджикистан <sup>**)</sup> | 0,3                          | 0,003                     | 0,06                                      | 0,00001                             |

<sup>\*)</sup> Данные за 1997 г.

<sup>\*\*)</sup> Данные за 1998 г.

<sup>\*\*\*)</sup> На начало года.

Вместе с тем отмечаются определенные тенденции к интеграции финансовых рынков отдельных стран бывшего СССР, основанные на реальных правовых предпосылках. В рамках Евразийского экономического сообщества (ЕвроАзЭС) подписано постановление Правительства Российской Федерации о заключении соглашения о сотрудничестве в области страхования.

Ведущей страной, определяющей динамику развития страхования в регионе, является Россия, именно она выделяется емкос-

<sup>1</sup> Расчеты автора по данным: Инвестиции, финансы и цены стран Содружества Независимых Государств в 1995–2000 гг. Стат. сб. (Межгосударственный статистический комитет СНГ). — М., 2000. — С. 21, 106–108, 115. 10 лет Содружества Независимых Государств (1991–2000 гг.). Стат. сб. (Межгосударственный статистический комитет СНГ). — М., 2001. — С. 101.

тью страхового рынка, страховыми капиталами. На долю России в странах Содружества приходится 90% сбора страховой премии в СНГ, на долю Украины — 6,5%, и оставшиеся 3,5% премии собираются в остальных государствах.

Общими чертами развития страхования в странах Содружества является длительное существование государственной монополии в этой сфере, сложившейся в советское время, отсутствие конкурентного рынка и коммерческого страхования, и, как следствие, — недостаток кадров, традиций, опыта, международных связей. Создавать страховую сферу в странах СНГ приходится практически заново.

Стратегический вопрос для стран СНГ — вступление в ВТО. В этой связи весьма актуальной проблемой представляется обмен опытом для решения данной задачи.

В начале нового века наметилась тенденция к интеграции страховой сферы стран СНГ, что потребует гармонизации законодательной базы, совершенствования порядка лицензирования страховой деятельности, выработки стандартов уровня квалификации, развитой инфраструктуры и других факторов, определяющих интеграционные процессы формирования единого страхового рынка.

Анализ страхового рынка стран СНГ свидетельствует, что наряду с общими подходами в страховании этих стран существуют серьезные отличия, особенно к формированию страхового капитала.

В каждой стране установлены свои требования к страховым организациям при выдаче лицензий, в том числе к размеру уставного капитала. Например, на Украине минимальный размер уставного капитала отечественной страховой компании не может быть менее 100 тыс. ЭКЮ, а компаний, созданных с участием иностранного капитала, — 500 тыс. ЭКЮ. Доля денежных взносов в оплаченном уставном капитале должна быть не менее 60%.

В Белоруссии минимальная величина капитала по видам страхования иным, чем страхование жизни, составляет 5 тыс. минимальных размеров оплаты труда (39 тыс. долл. США). С таким минимальным капиталом страховщику разрешается проводить пять видов страхования. При страховании жизни требуется уставный капитал в сумме 25 тыс. минимальных зарплат (190 тыс. долл.), а при перестраховании — в сумме 15 тыс. минимальных зарплат (120 тыс. долл.). В Молдавии минимальный размер уставного капитала составляет около 70 тыс. долл., а для компаний, претендующих на проведение обязательных видов страхования, — свыше 200 тыс. долл.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Плешков А. Взаимодействие стран СНГ в области страхования: финансово-экономические и правовые аспекты // Ж. «Финансовый бизнес», 2001, № 3. — С. 49



Как видно, требования к минимальному уставному капиталу в странах СНГ существенно разнятся, поэтому страховой компании Белоруссии, где установлена наименьшая сумма уставного капитала (39 тыс. долл.), сегодня трудно будет рассчитывать на получение национальной лицензии на допуск на украинский страховой рынок, требования на котором к страховщикам более жесткие. Кроме того, законодательство Украины в отличие от законодательства других стран Содружества запрещает страховщикам осуществлять одновременно операции по страхованию жизни и иным видам страхования. Неодинаковы в странах СНГ и перечни видов страховой деятельности, на которые выдаются лицензии. Например, на Украине такой перечень включает 20 позиций, тогда как в России — 15<sup>1</sup>.

Наряду с принятием межправительственных соглашений между странами СНГ по страхованию необходимо активно развивать такие наиболее перспективные формы сотрудничества, как организация совместных компаний и пулов, обеспечение взаимного допуска страховщиков, перестраховщиков и брокеров на рынки стран СНГ.

В последние годы активно ведется работа по созданию крупных страховых фондов, направленных на страхование крупных рисков в промышленности, сельском хозяйстве, на транспорте, в сфере экспортно-импортных операций между странами СНГ.

В совершенствовании налоговой системы стран Содружества следует предусмотреть обеспечение эффективной системы налогообложения страховых операций, что позволит создать условия социальной стабильности в результате обеспечения страховой защиты общества.

Анализ современного состояния мирового страхового капитала свидетельствует о неустойчивости сферы страховой концентрации капитала в трех точках финансового роста: США, Западная Европа и Япония. При этом, более 80% всей мировой страховой премии сосредоточено в небольшой группе стран мира.

Вместе с тем наметилась тенденция роста новых экономических систем в Китае, Индии, странах АСЕАН Восточной и Центральной Европе, России, отдельных странах СНГ. Динамика роста страховых услуг этих регионов весьма высока, но требуется время, чтобы механизм страховой защиты окреп и был в полной мере востребован обществом.

<sup>1</sup> Плешков А. Взаимодействие стран СНГ в области страхования: финансово-экономические и правовые аспекты // Ж. «Финансовый бизнес», 2001, № 3. — С. 50

В России в связи с развитием рыночных отношений в ближайшее десятилетие предполагаются высокие темпы роста страховых услуг, что позволит ей в перспективе стать конкурентом развитым страховым рынкам.

Серьезные финансовые возможности открываются для России в СНГ, грамотная внешнеполитическая и внутриэкономическая политика страны при наличии экономической стабильности может обеспечить баланс российских интересов между Западом и Востоком.

Прежде всего необходимо активное использование западных страховых продуктов, адаптированных к условиям России, стран СНГ и других экономически тяготеющих к ним регионов. Основная задача для России — максимально возможная интеграция в мировое страховое пространство. Учитывая российские приоритеты внешнеэкономической политики в странах Содружества, общность границ, территориальная и культурная близость народов, населяющих эти страны, обуславливают необходимость формирования российского страхового рынка с учетом интеграционных перспектив не только в странах Восточной и Западной Европы, но, прежде всего в СНГ, так как российские интересы состоят не только в развитии собственного (внутреннего) страхового рынка, но и в использовании возможного потенциала страховых рынков стран СНГ, Китая, Индии, стран АСЕАН и других региональных союзов.

Начало столетия для России ознаменовалось принципиально новыми процессами в развитии ее экономики, к числу которых следует отнести создание национального института страхования как неотъемлемого элемента рыночных отношений, что явилось предпосылкой активизации интеграционных процессов в мировую экономику.



*О. Д. Ларин,  
заместитель генерального директора  
ЗСАО «Лексгарант»*

## **РОССИЙСКИЙ СТРАХОВОЙ РЫНОК И ВТО (некоторые аспекты методологии)**

Российский страховой рынок медленно, но неизбежно движется к вступлению во Всемирную торговую организацию. Пройдут еще полтора — два года и это станет реальностью. В ноябре 2005 г. на форуме АТЭС в г. Пусане глава Минэкономразвития Герман Греф заявил, что «в самом оптимистичном варианте у нас есть шанс присоединиться к ВТО в середине следующего (2006) года. ...Пессимистичный вариант предполагает, что мы застрянем на каких-то вопросах, и это может перейти на 2007 год».

Не обязательно, что со вступлением в ВТО состоится массовый «заплыв» иностранных страховщиков на российский рынок. Существует мнение, что те, кому нужно, уже пришли. Но уж слишком мощный и неограниченный потенциал российского рынка при его чрезвычайно низкой (по западным меркам) убыточности прямых, да и косвенных, операций, чтобы входить в него основательно.

В такой ситуации перед российскими субъектами рынка возникают три проблемы — финансовая устойчивость, эффективность менеджмента и адекватность методологии международным нормам и обычаям. В этой триаде прослеживается и дуализм: менеджмент и методология идут в тандеме. Финансовая сторона ситуации решается просто — средства либо есть, либо их нет. Проблемы же менеджмента и методологии потребуют скрупулезности и терпения еще в течение длительного времени.

Остановимся на некоторых аспектах методологии в страховом деле российского рынка в плане дальнейшей адаптации к международным стандартам и к западноевропейским, в первую очередь, учитывая уже сложившиеся связи за последние полтора десятка лет.

Западноевропейские страховщики, которые в числе первых появляются на российском рынке, имеют за плечами методологию страхового дела, выработанную столетиями. Взять, к примеру, английский Закон о морском страховании (Marine Insurance Act), который будет в этом году отмечать столетний юбилей. Этот закон, явившийся квинтэссенцией опыта морского страхования не только Великобритании, но и стран Западной Европы, действует эффективно и по сей день. Или, например Французские полисы морских страхований грузов, которые приняли законченный вид уже в 1888 г. Затем эмпирическим путем приходили к вариантам 1919, 1928, 1944, 1967 годов и, наконец, к редакции от 30 июня 1983 г.

Эти примеры убеждают, что и мегарегуляторы, и отдельные субъекты российского рынка в условиях более плотного вхождения в ВТО вынуждены будут систематически пересматривать многие основополагающие принципы страховой практики. Однако в современных рыночных условиях конкурентной борьбы для методологических изменений потребуется уже не одно десятилетие. Прежде всего следует начать с вопроса классификации страхований.

Известно, что западноевропейские страховые рынки проводят четкий «водораздел» между страхованием жизни (life insurance — англ.) и страхованием «не жизни» (non-life, англ.), что в нашей российской практике — «иное, чем жизнь» (какой-либо другой термин, вряд ли приемлем). Эта классификация отчетливо выделяется и в принципах организации рынка, и в структуре страховщиков, и в вопросах риска и т.д., вплоть до вопроса — чем все-таки должен заниматься, например, в точном смысле слова актуарий — страховой статистикой, «жизненными» таблицами, или расчетами тарифов страховых премий, определяя какую сотую долю процента, например, нужно установить при страховании «риска повреждения водопроводных труб» в зданиях различной этажности. Вероятно, на последний вопрос ответит скорее рыночная конкуренция и страховая статистика, чем математические расчеты на современном компьютере при академическом знании теории вероятностей.

Обращаясь к российской практике, можно привести многочисленные примеры того, к какому классу относят тот или иной вид страхования, когда говорят о страховании туристов, предпринимательских рисков или страховании от несчастных случаев на транс-

порте. Здесь классификация страхований жизни и «иного, чем жизнь» нередко «размыта» и не всегда выступает как истина, не требующая доказательств.

Если в принципиальном разделении классов страхового дела еще можно уверенно определиться, то в дальнейшем подразделении внутри классов встречается заметная неопределенность.

Остановимся на страховании «ином, чем жизнь», или имущественном страховании (см. п. 2 ст. 4 Закона об организации страхового дела в Российской Федерации). Статья 32-9 Закона определяет пунктами 1-12 и 1-13 страхование имущества юридических лиц и страхование имущества граждан. С одной стороны, обобщение различных подвидов имущественного страхования юридических лиц (как, например, строймонтажное страхование, страхование от огня и других опасностей, страхования различных видов оборудования и т.п.) является весьма «продвинутой» классификацией. В то же время деление рисков по субъектам гражданского права не всегда оправдано с точки зрения практики работы страховых компаний. Так, у классификаторов в страховых компаниях возникает вопрос, куда отнести по статистике страхование ПБОЮЛов. Или, например, по набору рисков, подлежащих страхованию, по принципам тарификации такое деление мало оправданно и выглядит подчас искусственным.

Возьмем страхование средств водного транспорта и страхование грузов (п. 1.09 и п. 1.10 ст. 32.9 Закона). Здесь также нет, как и в других аналогичных пунктах, статьи делений по субъектам права, существует единое классификационное определение. И это хорошо. Так что в отношении имущества — либо «страхование имущества», кроме перечисленных в пп. 1.6-11 ст. 32.9, либо «страхование от огня и других сопутствующих рисков».

В этом подходе к классификации можно обратиться к опыту западноевропейских рынков. Так, французские законополагающие нормы, выделяют как вид имущественного страхования «страхование от огня». В свою очередь этот вид делится на страхование промышленных рисков и страхование простых рисков. При этом страхование «простых рисков» (страхование имущества физических лиц, а также страхование небольших и коммерческих структур и юридических лиц) включает и страхование гражданской ответственности арендатора жилого и нежилого помещений, и страхование арендодателя по отношению к арендаторам, и страхование потери поступлений арендной платы, и страхование потери прибыли от потенциально возможного коммерческого использования объекта (предмета)

страхования. Страхование «промышленных рисков», в свою очередь, предполагает и страхование риска простоя производства (коммерческого дела вообще), и страхование риска уценки средств производства, наступившей в результате пожара и других сопутствующих опасностей («*pertes de la valeur venale des fonds de commerce*»).

Наряду с таким видом, как страхование от огня и других (сопутствующих) опасностей, французская практика знает и такой вид, как «страхование других различных рисков» имущества. К ним относят, например, риски боя витрин торговых предприятий, начиная от супермаркетов и кончая магазинами мелких коммерсантов (фр. *petits commerçants*), или «шаговой доступности» (по российской терминологии). Кстати, если вспомнить события, имевшие место в предместьях некоторых мегаполисов Франции в октябре 2005 года, станет ясным проблематичность вопроса для субъектов страхового рынка.

Вышеуказанная классификация, принятая во Франции, позволяет французским страховщикам отнести, например, страхование строймонтажных рисков («*Tous Risques Chantiers*») к первому или второму подвиду имущественного страхования. Зависит это, в первую очередь, от того, какое место занимает этот вид в портфеле рисков самой компании — это ее специализация или единичные риски.

Если взять классификацию другого западноевропейского страхового рынка — рынка Великобритании, то здесь выделяется только «страхование от огня» (*fire insurance*). А как нечто не попадающее под этот класс, относится к страхованию от несчастных случаев (не в смысле подвида личного страхования, а как «страхование от происшествий» — *accident insurance*). Все зависит от «контекста предмета разговора», т.е. от рассмотрения точки зрения или общерыночной классификации, или статистики отдельно взятой компании.

При рассмотрении вопросов классификации видов и подвидов страхований возникает вопрос определения «страхования гражданской ответственности». Этот вид ответственности в практике российского рынка проходит как единая «красная нить». Конечно все, или почти все, правильно с точки зрения статей главы 2 ГК РФ. Но вместе с тем не получило «прав гражданства» понятие страхование «профессиональной ответственности», когда ответственность страхователя по договору страхования наступает не вообще, т.е. согласно статей главы 2 ГК РФ, а конкретно в силу п. 1.1 ст. 8 гл. 2, а именно — «... гражданские ... обязанности возникают: 1) из договоров и иных сделок...». Поясним на примере. Предприниматель —

автоперевозчик, перевозящий груз по договору перевозки, является «автором» дорожно-транспортного происшествия. Повреждена автомашина «третьего лица» и поврежден перевозимый груз второго «третьего лица». Автоперевозчик несет гражданскую (или общегражданскую) ответственность за вред, причиненный автомашине третьего лица в силу закона ОСАГО. И автоперевозчик же несет ответственность перед владельцем груза за его повреждение в силу положений договора перевозки (см. гл. 40 ГК РФ). В этом отношении речь идет о «профессиональной ответственности» автоперевозчика, ответственности, вытекающей из его профессии — профессии лицензированного перевозчика.

Или взять пример из области страхования «всех строительно-монтажных рисков» (английское «Contractors' All Risks» и французское *Tous Risques Chantiers*), особенно, когда страхователем может выступать генеральный заказчик, и речь идет о крупной стройке с привлечением различных заказчиков и не менее многочисленных подрядчиков. Кран, упавший на строительной площадке, может нанести ущерб и материальный, и человеческий субъектам договора строительного подряда и одновременно третьим лицам — соседям строительной площадки — физическим и/или юридическим лицам. По отношению к субъектам строительного подряда страхователь несет ответственность, вытекающую из подрядного договора на строительство, — профессиональную ответственность, а по отношению к третьим лицам — соседям вне строительной площадки несет ответственность, вытекающую из ответственности по законодательству (гражданскому или уголовному), — гражданскую ответственность.

Западноевропейская практика действительно говорит о страховании гражданской ответственности профессионального автоперевозчика, гражданской ответственности врача, юриста, туроператора и т.п. Но при этом в практике аквизиции, андеррайтинга рисков, в практике учета и страховой статистики широко применяется понятие «страхование профессиональной ответственности» страхователя той или иной профессии. При этом устанавливается быстрое взаимопонимание между страховщиком и страхователем с точки зрения характера и пакета рисков, подлежащих страхованию, и с точки зрения урегулирования убытков и т. п.

В этом плане яснее становится содержание такого, например вида страхования в Великобритании, как «ответственность работодателя» (англ. *employer's liability*), и здесь же первый страховой закон в Великобритании *Employer's Liability Act 1880*) и французское

страхование «от несчастных случаев на работе» (буквально «Accidents du travail»). Так что сводить страхования всех видов ответственности только к «гражданской» представляется не всегда оправданным.

В классификации страхования, выделяется такой вид страхования, как «страхование предпринимательских рисков».

Физическое или юридическое лицо, взявшее первый кредит в банке для открытия (или даже расширения) своего дела, будучи достаточно благоразумным и рачительным предпринимателем, одновременно (а скорее — прежде всего) заключит договор страхования объекта своей деятельности (магазин, склад, грузовик, такси) от огня и других сопутствующих рисков, от противоправных действий третьих лиц, направленных на повреждение или уничтожение имущества и других «сопутствующих» рисков, что совершенно, как составление бюджета, как подсчет расходов на аренду помещения, на оплату электроэнергии и т.п. Но, к сожалению, в основном расходы на страхование рассматриваются предпринимателями как нечто «лишнее», «третьестепенное», хотя такое пренебрежение зачастую приводит к настоящим трагедиям.

По существу, большинство рисков, где страхователями выступают юридические лица — это предпринимательские риски. Так стоит ли выделять эти риски в отдельный вид страхования?

Статья 933 Гражданского кодекса РФ трактует, что «по договору страхования предпринимательского может быть застрахован предпринимательский риск *только самого страхователя и только* в его пользу» (подчеркнуто нами). В таком случае напрашивается вопрос, как это увязывать с договорами страхования залогового имущества, где по рекомендации Центрального банка России от августа 2004 г., обязательно (и правильно!) должны присутствовать в качестве выгодоприобретателя (но не страхователя!) банки — залогодержатели имущества. Получается нестыковка между гражданским законодательством и практикой страхового рынка.

Это дает основание поставить вопрос о трактовании предпринимательских рисков, об их «легитимном» присутствии в теории и практике методологических подходов, что перекликается с вопросом о размежевании страхований имущества юридических и физических лиц.

В европейской практике и теории предпринимательские риски не выделяются в особый вид страхования. В последних директивах Комитета по страхованию Европейского Союза (ЕС) ничего не говорится о существовании предпринимательских рисков как отдельной оформившейся категории.



Таким образом, отсутствует методология разработки вопроса о предпринимательских рисках как отдельного вида страхования, что необходимо практику страхового дела в контактах с потенциальными страхователями, в аквизиции новых рисков, в формировании портфеля компании, в составлении страховой статистики.

Для адаптации норм и положений международных, прежде всего западноевропейских, страховых сообществ к условиям российского рынка, их взаимной адекватности, необходимо определиться в однозначности содержания и формы условий страхования, профессиональной терминологии.

В качестве примера может служить такой вид страхования, как страхование грузов. Казалось бы, этот вид — один из старейших, классический, где все отработано и «расставлено по нужным полкам». Тем не менее практика российских страховых компаний, и особенно рабочая документация — договоры страхования, свидетельствует о том, что и здесь есть проблемы, требующие планомерного и скрупулезного методологического подхода на пути сближения с международными стандартами и обычаями.

Возьмем, например, определение вида страхования. Очень часто встречаются термины «транспортное страхование», «транспортное страхование грузов», «страхование грузоперевозок», в то время как общепринято и «законно» — «страхование грузов». Действительно, определение типа «транспортное страхование» не раскрывает значение вида. Включается ли страхование каско транспортных средств или нет? Включается ли страхование ответственности перевозчика (общегражданской и профессиональной) или нет?

Несколько ближе к истине сочетание «транспортное страхование грузов, может быть, потому, что в 1990-х годах с появлением на российском рынке негосударственных страховых компаний последние активно занялись страхованием грузов, в основном по перевозкам в пределах СССР, а позднее — между пунктами отправления и назначения вне территории СНГ. Можно утверждать, что правила и условия страхования грузов этих новых компаний были «сканированы» с Правил транспортного страхования грузов Ингосстраха, в лучшем случае — с некоторыми незначительными изменениями. Такой механический подход не учитывал, в частности, того, что действовавшие в тот период (а с некоторыми «косметическими» изменениями и поныне) Правила лидера российского страхового рынка по содержанию и форме отражали западноевропейские правила морского страхования грузов. Прежде всего речь идет о немецких Гамбургских правилах морского страхования в редакции 1847 г. и о

переработанных на их основе правилах морского страхования, так называемых правилах ADS 1919 — Всеобщие немецкие условия морского страхования (Allgemeine Deutsche Seever sicherungsbedingungen). Эти правила (условия) легли в основу первых советских Правил по морскому страхованию грузов от 1921 г., утвержденных Народным комиссариатом финансов РСФСР. В 1925 г. Госстрах СССР, единолично занимавшийся страхованием грузов внутри Союза ССР, и по внешнеторговым сделкам, стал применять правила, основанные исключительно на основе немецких ADS 1919.

В 1947 г. с созданием Ингосстраха СССР (точнее — Управление иностранного страхования Министерства финансов СССР), принявшего на себя страхование грузов по внешнеторговым операциям, в основу Правил транспортного страхования грузов (ПТСГ) Ингосстраха легли правила Госстраха СССР от 1925 г. (условия ADS 1919). Следует отметить, что в пределах СССР не было страхования грузов, кроме каботажных операций.

По объему ответственности страховщика — Ингосстраха — ПТСГ содержали действовавшие в то время условия Института лондонских страховщиков — так называемые «оговорки» WPA и FPA (WPA — «с ответственностью за частную аварию» и FPA — «без ответственности за частную аварию, кроме случаев крушения»). В 1949 г. Правила Ингосстраха были дополнены появившейся оговоркой «All Risks» («Все риски»).

Таким образом, можно сделать вывод, что немецкая лексика «транспортное страхование» и английские условия (так называемые «оговорки») Института лондонских страховщиков легли в основу Правил страхования грузов на российском рынке.

Правила Ингосстраха отражали содержание его портфеля «грузовых» рисков — абсолютное большинство наполнялось страхованием грузов, перевозимых морским и речным транспортом, что отражало транспортные операции внешнеторговых сделок в Советском Союзе.

Упомянутое «сканирование» Правил (ПТСГ) Ингосстраха и перенос этих правил на страхование грузов, осуществлявшееся в начале 90-х годов прошлого столетия российскими компаниями, пришло вскоре в противоречие и по названию, и по характеру рисков новых участников российского рынка. Помимо внешнеторговых сделок стало развиваться страхование грузов в пределах СНГ. Во внешнеторговых сделках быстро росли импортные поставки автомобильным и авиационным транспортом, так что приходится переориентироваться на риски другого происхождения и характера.

Рассматривая сочетание слов «транспортное страхование грузов», следует отметить определение слова «груз» в словаре русского языка под редакцией С.И. Ожегова, где сказано, что «груз — товар, принятый к перевозке». Указанное сочетание, как видим, — тавтология, и определение вида страхования как «страхование грузов» — ближе к истинной природе понятия.

В переводе на английский язык название в Правилах Ингосстраха вообще не содержится слово «груз». Это вероятно, дань уважения прародителям российских Правил — Правилам ADS 1919.

Следующее определение вида — «страхование грузоперевозок» — также отмечено печатью тавтологии, а именно «груз+перевозка». Редко, может быть, имеются в виду пассажироперевозки, грузоперевозки, перевозки багажа. Но, говоря о страховании, представляется более очевидным вести речь о «страховании грузов».

Если обратиться, помимо Германии, к рынкам других стран Западной Европы, таким, как Великобритания и Франция, то ситуация совершенно близка к адекватности понятий и сути дела. Прежде всего, следует иметь в виду историческое прошлое терминов. В международной страховой практике, именно во Франции и Англии первыми определились с законодательством в области страхования грузов.

Во Франции в 1681 г. была предпринята первая попытка кодифицировать нормы морского страхования судов и грузов, основные положения которого получили отражение в Морском Ордонансе (указе) — *Ordonance de la Marine*. Нормы этого указа выдержали испытание временем и были в основном повторены в соответствующих статьях наполеоновского Торгового кодекса 1807 г. Причем статьи кодекса о морском страховании утратили силу (скорее по форме, чем по смыслу) лишь с изданием закона от 3 июля 1967 г.

История страхования грузов, а в целом и морского страхования, в Англии ассоциируется со словом «Ллойд». С 1696 г. предприниматель (вернее, владелец припортовой кофейни) Эдуард Ллойд стал выпускать бюллетень сведений (*Lloyd's list*) о движении судов, фрахтовых и страховых ставках и т.п.

Впоследствии это дело Ллойда выросло в корпорацию андеррайтеров — «страховщиков с долевым участием» в том или ином морском предприятии (деле). В 1779 г. страховщики Ллойда, как корпорация, разработали стандартную форму морского полиса («судно + груз»). Полис Ллойда получил широкое международное признание и, несмотря на его архаичность, применяется в Англии и, во многих странах мира и в настоящее время.

Окончательное оформление, как уже отмечалось, английское законодательство по морскому страхованию и грузов, и судов произошло в 1906 г. с принятием Закона о морском страховании (Marine Insurance Act 1906). Нормы Закона действуют и поныне.

Суммируя сказанное, можно заключить, что и английская, и французская теория и практика знают как вид «страхование грузов»: cargo insurance (англ.) и «assurance des marchandises» (франц.). Это «звучит» и на других международных страховых рынках.

Рассматривая вопрос о точном наименовании определения «страхование грузов», следует остановиться и на методологии построения и содержании правил и условий страхования, имеющих применение на российском рынке.

Как уже отмечалось выше, механическое копирование на российском рынке Правил Ингосстраха в начале 90-х годов и последующее их некритическое применение к страхованиям грузов, перевозимых наземным (в основном автомобильным) транспортом, вызвало проблемы у российских страховщиков, например, при урегулировании убытков, а особенно при передаче рисков в перестрахование как отечественным, так и западноевропейским перестраховщикам.

Тема методологии построения и содержания условий страхования грузов российских страховщиков чрезвычайно обширна и требует специального обсуждения. Она весьма актуальна и принципиальна для установления «эквивалентности» норм и положений российской страховой практики международным стандартам. С приходом на российский рынок прямых представителей (филиалов и т.п.) иностранных компаний, расширением прямых, без посредников и ретроцессионеров, перестраховочных связей данная тема особенно актуальна.

Отметим нескольких моментов, касающихся объемов ответственности страховщика грузов, и вернемся к Правилам Ингосстраха, которые по форме основывались на условиях (так называемых «оговорках» — clauses — англ.) Института лондонских страховщиков.

Первые Правила Ингосстраха (ПТСГ) 1947 г. содержали условия «с ответственностью за частную аварию» (WPA — сокращение по-английски) и «без ответственности за повреждения, кроме случаев крушения» (FPA). Эти условия соответствовали условиям английского рынка.

Через 10 лет английский рынок ввел новое условие («оговорку») — «от всех рисков» («all risks»). Попутно «оговорка» WPA — была преобразована в WA («with average») без принципиальных измене-

ний. Таким образом, было закреплено употребление трех условий Института лондонских страховщиков — «All risks»; «WA» и «FPA». Соответствующие изменения терминологии в 1959 г. были внесены и в Правила Ингосстраха. Такая классификация объемов ответственности страховщика получила распространение в условиях и правилах страхования грузов на российском рынке.

Как известно, французская практика страхования морских грузов знает два вида ответственности страховщика — «от всех рисков» («tous risques») и «без ответственности за повреждения» («FAP sauf...»). Этим можно обосновать тот факт, что и к английской практике можно подходить критически, но без ущерба для норм международной практики, тем более что и сами страховщики туманного Альбиона практически не применяют «промежуточные» условия — «с ответственностью за частную аварию» (условие «В» Института лондонских страховщиков).

В конце 90-х годов и начале нынешнего века некоторые компании формально отошли от «сканирования» правил Ингосстраха и стали применять в качестве собственных правил прямой перевод указанных «оговорок» независимо от транспортных условий (морские и/или автомобильные перевозки) либо некий симбиоз «оговорок» и практики страхования грузов на наземном транспорте. Практика показывает, что такое применение терминов характерно и в современных условиях.

Приведенный пример со страхованием грузов говорит о необходимости заблаговременно, до «реального плотного вхождения во» Всемирную торговую организацию, привести в «методологический порядок» действующие правила страхования грузов.

Работа предстоит большая, и начинать надо с названия — «правила» или «(общие) условия». Это не формальный подход, учитывая, что необходимо давать точный перевод на английский язык, так почти 100% российских компаний переводят эти условия (правила) именно на английский язык.

В западноевропейской практике известно слово «условия» (conditions — и по-английски, и по-французски), и отсутствует слово «правила» (Rules — английское и Regles — французское), а при более тщательном анализе смысл от слова к слову меняется.

Или, например, в правилах российских компаний приводится перечень страховых обстоятельств, — в одном «ключе» перечисляются «провал мостов и складских помещений, падение самолета и его частей», а в другой строке в том же абзаце — «крушение воздушного судна». Примеров на грани казуса можно привести десятки.

Аналогичная ситуация с применением таких понятий, как «общая авария» и «частная авария», «безусловная» и «условная» франшизы, «страхователь», «застрахованное лицо» (и это в страховании грузов!), «полисодержатель» и «выгодоприобретатель», «страховые взносы» и «страховая премия» и т.д. и т.п.

Дело в том, что применение указанных терминов само по себе не вызывает вопросов, но случается, что понятия «застрахованный», «застрахованное лицо», «страхователь», «полисодержатель» могут идти в одном контексте с условиями имущественного страхования, заменяя одно другое в произвольном изложении и применительно к различным ситуациям прохождения риска. Так, в части, касающейся заключения договора страхования, применяются одни понятия, а в части, касающейся рассмотрения претензий, — другие.

Аналогичная ситуация с понятиями «страховые взносы» и «страховая премия», которые встречаются в пределах одних и тех же правил имущественного страхования в разных вариантах. Так, говоря о плате за страхование, используется термин «страховая премия», а в части правил относительно расчетов по премии — «страховые взносы» вместо слова «платеж». Хотя, в международной страховой практике известно применение слов «застрахованный» («застрахованное лицо»), «страховые взносы» в основном в связи с личным страхованием.

Или слово «франшиза». В законодательных документах этого слова нет, ему отводится место в различных учебниках и словарях — справочниках. Тем не менее есть страховщики, которые вольно манипулируют терминами «безусловная» и «условная» франшиза без пояснений в своих правилах, полисах и в договорах страхования. Иногда дело доходит до такой редакции, как «... если в полисе не упомянута франшиза, то применяется безусловная франшиза». Интересно было бы знать, каково будет решение судьи или арбитра, если урегулирование претензий дойдет до рассмотрения в судебном порядке.

И еще о некоторых «мелочах» из российской страховой практики, особенно во взаимоотношениях с иностранными перестраховщиками.

**О страховой статистике.** Каждый страховщик, выходя на западноевропейских страховщиков, сталкивался с требованием последних о предоставлении страховой статистики как минимум за три года. Например, в английской практике известно условие, которое широко применяется, как закрытие «счета по страхованию грузов» только на трехлетней базе. В противном случае размеще-

ние исходящих перестраховочных договоров происходит с большим трудом и нередко приводит к тому, что риск (в широком смысле) оказывается неразмещенным. И наоборот, полноценная страховая (не календарная) статистика за ряд последовательных лет с комментариями о значительных страховых случаях («major claims» — англ.) является хорошим инструментом воздействия на перестраховщика.

Следует подчеркнуть, что именно страховая (а не календарная) статистика — это «зеркало» работы любого андеррайтера, любого менеджера, отвечающего за определенное направление оперативной (аквизиторской, андеррайтерской) работы в компании. Да и для топ-менеджмента показатель жизнеспособности компании в течение нескольких лет четко прослеживается через страховую статистику, когда можно делать выводы и по техническим, и по административным, и по законченным (т. е. с учетом перестраховочной защиты) результатам работы в том или ином временном периоде (квартал — полугодие — год). Таких выводов не даст никакая календарная статистика, хотя бы она была и рассчитана до последнего полиса. Можно увеличить страховой портфель по сбору премии в течение календарного года на 40%—60%—100%, и годовые результаты по сравнению с предыдущим годом будут блестящие. Но только страховая статистика на базе двух лет даст действительную картину развития операций. Особенно это действенно по делам, где рассмотрение претензий с учетом регресса затягивается на многие — многие месяцы, если не годы.

К сожалению, многие российские страховщики почти не уделяют внимания страховой статистике, ограничиваясь календарной (бухгалтерской) отчетностью, а подчас и простым учетом операций по выдаче полисов и сбору страховой премии.

И еще о некоторых аспектах менеджмента, вытекающего из методологии, в частности о такой широко применяемой практике на международных страховых рынках, как сокращение страховых терминов. Этим особенно отличается английский рынок, прежде всего по страхованию грузов и «от огня». Так, регуляторы рынка морских страхований Великобритании эпизодически издают и подновляют списки общепринятых, в мировой практике сокращений.

Известны случаи, когда у российских перестрахователей, выходящих на английский рынок, возникали курьезные проблемы с размещением срочных факультативных дел из-за различного, не общепринятого понимания сокращений, например, сокращений «AR» и «AP». В большинстве случаев первое означает «All

Risks» — «все риски», «AP» — Additional premium» — «дополнительная премия».

Некий российский перестрахователь под AR имел в виду смысл additional rate — «дополнительная ставка», хотя такого понятия, по определению, нет, — говорят о «дополнительной премии». Недопонимание в толковании термина привело почти к срыву размещения срочного факультативного риска.

Затронутые автором вопросы, возможно, во многом дискуссионные, по значимости имеют разные масштабы, но, как свидетельствует практика, на страховом рынке не существует мелочей.





*Э. Т. Кагаловская,  
профессор кафедры Российской Академии  
предпринимательства*

## **СТРАХОВОЙ ФОНД В ДОБРОВОЛЬНОМ МЕДИЦИНСКОМ СТРАХОВАНИИ**

Медицинское страхование в России введено относительно недавно — в 1991 г. Это самый «молодой» вид страхования на нашем рынке, который проводится в обязательной и добровольной форме.

Существуют принципиальные **различия** между обязательным медицинским страхованием (ОМС) и добровольным медицинским страхованием (ДМС), определяющие экономическое обоснование проведения страховых операций.

- ОМС — относится к системе **социального** страхования, ДМС — сфера **частной** предпринимательской деятельности.
- Операции ОМС не носят коммерческого характера, операции ДМС — коммерческая деятельность, приносящая прибыль.
- Цель ОМС, как части государственных гарантий, — предоставить населению России бесплатную медицинскую помощь. ДМС предназначено для осуществления дополнительной медицинской помощи, предоставляемой за плату.
- Источник средств для осуществления ОМС — начисления на фонд заработной платы по месту работы застрахованных, средства муниципальных органов власти, вносимые за неработающее население, а также частично средства федерального бюджета. Средства ДМС складываются из личных средств граждан или прибыли предприятий с небольшими налоговыми льготами.

- Поскольку ОМС относится к социальному страхованию и, следовательно, входит в состав общественных фондов потребления, оно в состоянии обеспечить потребности в медицинской помощи лишь на определенном среднем или низком уровне. ДМС удовлетворяет потребность сверх этого уровня в зависимости от возможностей частного лица или предприятия.
- ОМС распространяется на всех без исключения граждан России, ДМС осуществляется по желанию того или иного лица или предпринимателя.
- Денежные средства ОМС аккумулируются в федеральном и территориальных фондах ОМС, которые затем выделяют определенные суммы средств страховым компаниям, уполномоченным для работы с населением. Средства ДМС аккумулируются непосредственно страховыми компаниями.

В системе ОМС установлена базовая программа предоставляемая населению медицинских услуг, предназначенная для обеспечения определенного уровня бесплатной медицинской помощи. Ряд социально значимых заболеваний финансируется из федерального бюджета. Следует сказать, что программа ОМС из года в год дефицитна, поэтому даже базовая программа обслуживания населения финансируется не полностью.

Рассмотрим, как вписывается система ДМС в общую систему страховых отношений. Предварительно уточним некоторые определения, представленные в нормативных документах и специальной литературе. Иногда отдельные понятия вызывают серьезные возражения.

В договоре страхования должно быть четко определено, кто именно застрахован, ибо от степени вероятности наступления страхового события зависят размеры формируемого страховщиком фонда, предназначенного для страховых выплат.

В специальной литературе, а нередко в официальных документах порой отождествляют понятия «застрахованный» и «лицо, в пользу которого заключен договор страхования». Такое отождествление встречается, как правило, когда речь идет о коллективном договоре добровольного медицинского страхования.

Это ошибочное определение. Лицо, в пользу которого заключен договор страхования, не всегда является застрахованным лицом. Например, отец застраховался на случай смерти *в пользу* своего сына. Застрахован отец. Он — **носитель риска**. Страховщик формирует фонд для выплат в соответствии с показателями вероятности

умереть для лиц возраста отца, а сыну, в случае смерти отца, будет выплачена страховая сумма. Он — выгодоприобретатель, или лицо, в пользу которого заключен договор страхования, но ни в коем случае не застрахованный. Абсурдной была бы ситуация, если бы страховой фонд строился на основе данных о вероятности умереть для сына, более молодого, чем его отец, страховой фонд был бы недостаточен. Правильным было бы следующее определение: **застрахованный** — это принятое на страхование лицо, с которым с определенной степенью вероятности может произойти страховое событие.

Понятие «застрахованный» может совпадать с понятием «лицо, в пользу которого заключен договор страхования». Например, когда предприятие заключает коллективный договор медицинского страхования для своих работников, они являются и застрахованными — носителями риска, и лицами, в чью пользу страхователь — предприятие — заключил договор, оплатив его страховыми взносами. Если же физическое лицо заключает для себя договор медицинского страхования, оно в одно и то же время и страхователь, и застрахованный, и лицо, в пользу которого заключен договор, — выгодоприобретатель.

**Страховое событие**, или **страховой случай** (зачастую термины употребляются как синонимы), — предусмотренное договором страхования событие, которое с той или иной степенью вероятности может произойти с застрахованным лицом или имуществом в период действия договора страхования. Если оно произойдет, страховщик обязан осуществить страховую выплату. Однако в российском страховании сложилась традиция, в соответствии с которой в имущественном страховании пользуются термином «страховой случай», а в личном — чаще термином «страховое событие».

Закон об организации страхового дела в Российской Федерации в последней редакции (от 10.12.2003 № 172-ФЗ) уточняет различие данных понятий. Страховое событие — это событие, на случай наступления которого проводится страхование, а страховой случай — совершившееся событие, предусмотренное договором страхования, с наступлением которого возникает обязанность страховщика произвести страховую выплату. Казалось бы логично, но не совсем верно. Ведь, например, в имущественном страховании буря — страховое событие, а ущерб, нанесенный бурей каждому застрахованному объекту, — страховой случай.

Отметим некоторые особенности в страховой терминологии.

**Страховая сумма** — денежные средства, в пределах которых страховщик производит выплату при наступлении страхового события:

в медицинском страховании — оплачивает лечение застрахованного. При этом, если речь идет о выплатах в личном страховании, говорят «выплатили страховую сумму», в имущественном — «выплатили страховое **возмещение**», т.е. возместили **ущерб**, или **убыток**, который понес владелец застрахованного имущества. Следует обратить внимание на специфику понятия «убыток» в страховании, который не свидетельствует о нерентабельности операций, хотя косвенным образом и может быть с ней связан.

В медицинском страховании также можно применять термин «возмещение ущерба», имея в виду возмещение расходов на лечение.

**Объем ответственности страховщика** — перечень страховых событий в условиях страхования. В медицинском страховании это может быть обращение за медицинской помощью в амбулаторно-профилактическое учреждение, в стационар; страховым событием могут быть постановка диагноза, обращение по поводу того или иного конкретного заболевания, и т.п. Четкое определение страховых событий в Правилах страхования чрезвычайно важно, так как от степени вероятности наступления конкретных событий зависит размер страхового фонда, т.е. заранее аккумулированных денег, предназначенных для оплаты медицинских услуг.

Объем ответственности страховщика, выраженный в денежной форме, т.е. через страховые суммы, носит название — **объем финансовых обязательств** страховщика.

**Страховой риск.** Данный термин и в России, и за рубежом употребляется в нескольких значениях. Чаще всего термином «страховой риск» называют само страховое событие, например, обращение за медицинской помощью.

Термин «страховой риск» трактуется также как вероятность наступления страхового события, т.е. вероятность выплаты, или математическое ожидание выплаты.

На практике можно встретить выражение «в портфеле компании много рисков», значит, много договоров страхования. Или: «в портфеле преобладают крупные риски», значит, заключены договоры на высокие страховые суммы. Такая терминология характерна, например, для морского страхования, перестрахования.

**Страховой взнос, страховой платеж, страховая премия** — синонимы. Это плата за страхование. Традиционно в России, когда имелось в виду имущественное страхование, применяли термин «страховой платеж», в личном — «страховой взнос», единовременный или в рассрочку. Теперь и в том и в другом случае применяется пришедший из-за рубежа термин «страховая премия». Однако формальный

переход на зарубежную терминологию зачастую приводит к недо-  
разумениям. Страхователи, а также лица, не причастные к страхо-  
ванию, термин «премия» воспринимают как выплату по договору.

Следует отметить, что в зарубежной терминологии не все стра-  
ховые взносы называют премией. Так, взносы по аннуитетам — не  
«premium», а «consideration», и поэтому в статистической и бухгалтер-  
ской отчетности общая сумма поступлений страховых взносов обо-  
значается термином «payments» — платежи (англ.), а не «premiums».

Размер страховой премии определяется на основе **тарифной став-  
ки**, рассчитанной исходя из вероятности наступления страхового со-  
бытия. **Тарифная ставка** — это взнос с единицы страховой суммы.

Умножив страховую сумму на тарифную ставку, получают раз-  
мер страхового взноса. Единица выбираемой страховой суммы про-  
извольна: 1 руб., 100 руб., 1000 руб. На практике чаще всего едини-  
цей выступает 100 руб. Это удобно, так как сразу ясно, сколько  
процентов от страховой суммы договора составляет страховая пре-  
мия. Специалисты по страховой математике обычно исходят из стра-  
ховой суммы в размере 1 рубль.

В Законе об организации страхового дела в РФ в редакции от  
10.12.2003 №172-ФЗ в ст. 11, п. 2 допущена ошибка: страховой та-  
риф никак не может быть установлен «*по соглашению сторон*». Он  
исчисляется заранее, до заключения договора страхования, на ос-  
нове теории актуарных расчетов, и его размер зависит в первую оче-  
редь от вероятности наступления страхового случая.

Для определения места добровольного медицинского страхова-  
ния среди других видов коммерческого страхования рассмотрим клас-  
сификацию видов страхования, действующих на страховом рынке.

Существуют две классификации. По российской классифика-  
ции, все виды страхования подразделяются на две большие отрас-  
ли: имущественное и личное. Существует также страхование ответ-  
ственности, — гражданской и профессиональной. В предыдущей  
редакции Закона о страховании оно было выделено в особую, тре-  
тью, отрасль. Однако теперь в соответствии с Гражданским кодек-  
сом и новой редакцией Закона об организации страхового дела в РФ  
страхование ответственности, в том числе и страхование ответствен-  
ности медицинских работников, следует относить к имуществен-  
ному страхованию, что, по мнению автора, весьма сомнительно.  
Страхование ответственности в принципе настолько специфично  
по методам формирования и расходования страхового фонда, а так-  
же методам проведения самих страховых операций, что его нельзя  
отнести ни к личному, ни к имущественному страхованию.

Личное страхование подразделяется на три подотрасли, или направления, страховой деятельности: долгосрочное страхование жизни; страхование от несчастных случаев и болезней; добровольное медицинское страхование.

Различие между страхованием от болезней и добровольным медицинским заключено в следующем. В страховании от болезней, так же как и в страховании от несчастных случаев, выплачивается определенная денежная сумма при наступлении страхового случая. Медицинское же страхование отличается от всех других видов страхования двумя обстоятельствами. Первое: страховщик не только производит страховую выплату, оплачивая лечение застрахованного, но и обязан **организовать** лечение. Для этого он заключает соответствующие договоры с лечебными учреждениями, которые оказывают медицинские услуги лицам, застрахованным в данной страховой компании. Второе: денежные расчеты страховая компания, как правило, проводит не с самим застрахованным, а непосредственно с медицинским учреждением.

**Примечание.** За рубежом, в англоязычных странах, страхование расходов на медицинские услуги называют страхованием здоровья — Health Insurance. Это более широкое понятие, чем «медицинское страхование». Оно включает в себя и профилактику, и реабилитацию, и различные мероприятия по укреплению здоровья до обращения за медицинской помощью. В Германии применяется термин *Krankenversicherung*, буквально — страхование от болезней.

Международная классификация видов страхования принципиально иная: все виды подразделяются на **долгосрочные** и **краткосрочные**. К долгосрочным относятся страхование жизни с ответственностью на случай смерти, на дожитие, до определенного срока (*a term fixe*), выплаты регулярного дохода (рента, аннуитет), к краткосрочным — все остальные виды, кроме страхования жизни. В некоторых странах краткосрочные виды называют «общие виды страхования», в России их называют (не совсем правильно) рисковыми, а виды страхования жизни накопительными. Таким образом, к краткосрочным видам относятся все имущественное страхование, страхование от несчастных случаев и болезней, а также добровольное медицинское.

В долгосрочных видах страхования договор заключается на несколько лет, и страховой фонд создается на несколько лет. Поэтому в страховании жизни при формировании страхового фонда мы имеем дело с **ежегодно изменяющейся вероятностью** наступления страхового события. Так, вероятность умереть год за годом повышается, а

вероятность прожить определенный срок, наоборот, снижается. В то же время страховой тариф, который зависит от вероятности наступления страхового события, устанавливается на едином уровне в течение обусловленного срока. Кроме того, при формировании страхового фонда заранее учитывается определенный доход от инвестиций, и тарифные ставки заранее занижаются на сумму ожидаемого дохода. Все это порождает особую сложность при расчете страховых тарифов и определении методики построения резерва страховых взносов.

В краткосрочных видах договор заключается на один год, страховой фонд рассчитан на один год, поэтому **вероятность** наступления страхового события **постоянна**, а доход от инвестиций при расчете тарифов не учитывается. Однако это не означает, что по краткосрочным видам нельзя заключить договор страхования на несколько лет. В таких случаях просто арифметически суммируются подлежащие уплате премии. Страховщик, как правило, предоставляет некоторую скидку со взносов. Источником средств для скидки послужит доход от инвестиций, который страховщик получит, используя денежные средства, внесенные за несколько лет вперед.

На мировом страховом рынке постепенно сложилось разделение труда: компании, которые проводят операции страхования жизни, не занимаются краткосрочными видами, и наоборот. Но бывают и исключения. В США, например, у компаний страхования жизни имеется и страхование здоровья.

По форме проведения операций договоры добровольного страхования подразделяются на **индивидуальные** (сюда также включаются и семейные) и **групповые**, или коллективные. Все разновидности страхования изначально возникали как индивидуальные. Но затем постепенно дорогие виды страхования (с высоким уровнем страхового взноса), но жизненно необходимые населению — страхование пенсий и медицинское — начали проводиться в групповой форме, когда договор страхования заключает предприниматель или профсоюз, и взносы погашаются с долевым участием самого застрахованного и страхователя. В зависимости от отрасли производства иногда всю сумму взноса (премии) берет на себя предприниматель. Но чаще всего это участие бывает в равных долях: половину взноса погашает предприниматель, половина — вычитается из заработной платы застрахованного. В ряде стран необходимость группового страхования здоровья с участием предпринимателя закреплена в законодательном порядке.

В России добровольное медицинское страхование пока не получило достаточного распространения. Оно проводится преимущественно в групповой форме. При этом предприятия чаще всего берут на себя уплату премии в полном размере. Однако на рынке действуют и индивидуальные договоры страхования.

В развитых зарубежных странах имеется бесчисленное количество разновидностей медицинского страхования. Вот несколько курьезных примеров.

Так, например, актриса Тина Тернер на 3 млн. долл. застраховала свои ноги; на 3,2 млн. долл. — голос; на 800 тыс. долл. — грудь. Мэрилин Монро оценивала свои ноги лишь на 100 тыс. долл., Софии Лорен — свою грудь на 120 тыс. долл., а актер Ричард Гир застраховал свою грудную клетку на 650 тыс. долл. Жизнь и здоровье Папы Римского Иоанна Павла II были застрахованы на 7 млн. долл.

Можно застраховаться на случай любого конкретного заболевания. Но преобладают, разумеется, комплексные виды медицинского страхования, включающие тот или иной определенный перечень заболеваний. Все разнообразные виды медицинского страхования можно объединить в пять основных групп.

1. Страхование амбулаторных расходов. В США его часто даже называют *ordinary* — обычным.
2. Госпитальное страхование, или страхование расходов на лечение в стационаре. Это страхование дороже амбулаторного, но распространено больше, поскольку расходы на лечение в больнице слишком обременительны для семейного бюджета. В связи с его дороговизной договоры госпитального страхования заключаются на разных условиях, от которых зависит цена конкретного страхового полиса. Так, чаще всего предусматривается ответственность страховщика только на оплату гонорара врачам и медсестрам. Остальные расходы застрахованный оплачивает самостоятельно. На втором месте по распространенности стоят условия, когда страховщик оплачивает только место в палате. Но можно предусмотреть в договоре страхования выплату гонорара врачам, медсестрам, за койко-место, уход санитарок, питание. Такой страховой полис, разумеется, будет самым дорогим.
3. Отдельно стоит страхование хирургических расходов. Здесь, хотя и относительно, невелика вероятность наступления страхового события, но дорогое лечение.
4. Страхование главных медицинских расходов — *Major Medical Insurance*, но которое скорее следует назвать страхованием эк-



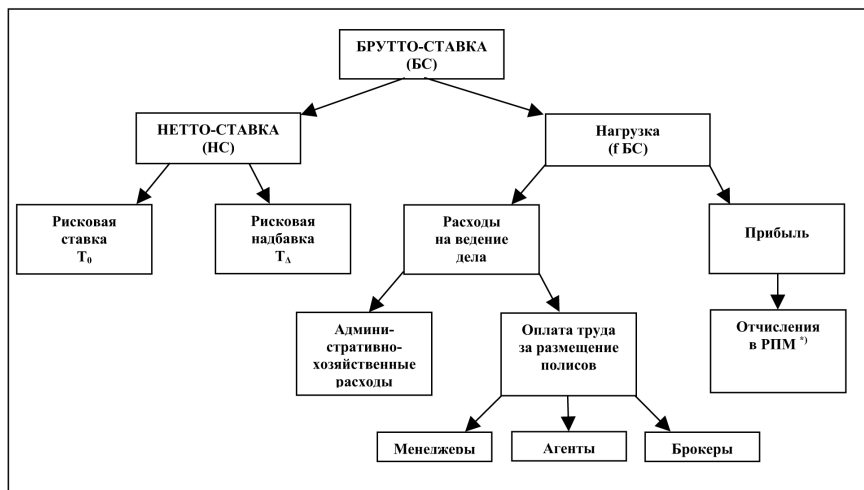
страординарных медицинских расходов. По такому договору страхования страховщик оплачивает лечение внезапных тяжелых заболеваний, таких, как инфаркт, инсульт, прободение желчного пузыря, и т.п. Это самый дорогой вид страхования. Для его удешевления страховые компании применяют своеобразную франшизу: страховщик берет на себя оплату, например, 75% или 80% расходов на лечение. Остальное застрахованный оплачивает самостоятельно. В США страхованию экстраординарных расходов придается особое значение, так как позволяет применять новейшие медицинские технологии и оборудование. Оно считается перспективным. Для последних лет даже характерна практика, когда в случае превышения суммы расходов на лечение над страховой суммой, страховщик и страхователь-предприятие берут на себя возмещение возникшего превышения, разделяя его между собой в определенной пропорции.

5. Довольно широко распространено страхование доходов от их понижения во время болезни. Ему также придается большое значение, во всех статистических сборниках соответствующие данные выделяются особой графой.

Российские страховые компании не сразу перешли к классическим формам медицинского страхования. Вначале существовали так называемое возвратное медицинское страхование, монополисы и т.п. виды, операции по которым по существу являлись не страховыми, а посредническими. Теперь компании переходят к классическим рисковым операциям, используя типовые условия, предложенные службой страхового надзора, когда предусматриваются гарантии амбулаторного и стационарного лечения, могут быть предусмотрены хирургическое лечение, а также скорая медицинская помощи. Существует страхование лекарственного обеспечения, стоматологическое, страхование на случай тех или иных конкретных заболеваний, страхование реабилитационного лечения в санаторных условиях и другие виды.

Чтобы иметь возможность оплатить лечение, страховщик формирует у себя страховой фонд. Он создается за счет взносов — страховых премий, уплачиваемых страхователями. Размер страховой премии, или **цена полиса, зависит от вероятности обращения за медицинской помощью, длительности лечения и стоимости медицинских услуг.** Как говорилось выше, размер премии исчисляется на основе тарифной ставки.

Полная тарифная ставка называется брутто-ставкой (см. рисунок). Она состоит из нетто-ставки и нагрузки.



Структура брутто-ставки <sup>1</sup>

**Нетто-ставка создает страховой фонд. Нагрузка предназначена для содержания страховой компании и обеспечения рентабельности операций.**

Произведем расчет тарифа на примере страхования амбулаторных расходов.

Рассчитаем первую часть тарифной ставки — **рисковую ставку** ( $T_0$ ), **тариф основной**.

Страховое событие в данном случае — **обращение за медицинской помощью**. Определение понятия «обращение»: обращение — это законченный амбулаторный случай, при котором больному оказаны услуги и выданы рекомендации по дальнейшему лечению или обследованию, а также оказана диагностическая и консультативная помощь. Числу обращений в медицинской статистике соответствует число выписанных статистических талонов по поводу **первичного** посещения врача.

<sup>1</sup> Резерв предупредительных мероприятий.

Первое, что надо найти, — это вероятность обращений —  $q$ . Такую вероятность можно определить, пользуясь таблицей, из которой следует, что вероятность обращения за медицинской помощью по поводу инфекционных и паразитарных заболеваний, —  $q_1$  равна  $\frac{57,98}{1000}$ , или  $q_1 = 0,05798$ , вероятность обращения по поводу новообразований, т.е.  $q_2 = 0,01802$ ,  $q_3 = 0,01467$ ,  $q_4 = 0,0017$  и т.д. Общая вероятность для комплекса заболеваний исчисляется по формуле:

$$q = 1 - (1 - q_1) (1 - q_2) (1 - q_3) \dots (1 - q_n).$$

Например, возьмем комплекс заболеваний, исключив из данной таблицы болезни под № 5, 11, 14, 16. Это значит, что из каждой 1000 человек в среднем за год будет 640 обращений за медицинской помощью.

| №  | Класс болезней   | Число обращений на 1000 человек населения в амбулаторно-поликлинические организации |
|----|--|---|
| 1  | Инфекционные и паразитарные болезни  | 57.98   |
| 2  | Новообразования  | 18.02   |
| 3  | Болезни эндокринной системы, расстройства питания, нарушения обмена веществ и иммунитета | 14.67   |
| 4  | Болезни крови и кроветворных органов   | 1.70  |
| 5  | Психические расстройства   | 53.17   |
| 6  | Болезни нервной системы и органов чувств   | 84.25   |
| 7  | Болезни кровообращения   | 72.99   |
| 8  | Болезни органов дыхания  | 405.91  |
| 9  | Болезни органов пищеварения  | 54.74   |
| 10 | Болезни мочеполовой системы  | 44.58   |
| 11 | Осложнения беременности, родов и послеродового периода                                   | 4.42  |
| 12 | Болезни кожи и подкожной клетчатки   | 54.00   |
| 13 | Болезни костно-мышечной системы и соединительной ткани                                   | 62.30   |
| 14 | Врожденные аномалии  | 4.08  |
| 15 | Отдельные состояния, возникающие в перинатальном периоде                                 | 0.39  |
| 16 | Симптомы, признаки и неточно обозначенные состояния                                      | 3.84  |
| 17 | Травмы и отравления  | 28.02   |

Примем за единицу страховой суммы 100 у.е., т.е. представим себе, что каждый застраховался на 100 у.е. Следовательно, страховщик должен располагать фондом для оплаты лечения в размере 640 обращений  $\times$  100 у.е. = 64 000 у.е. Значит, за каждого из тысячи застрахованных следует внести 64 000 у.е. : 1000 чел. = 64 у.е. Тогда страховщик сможет за счет средств, внесенных всеми, оплатить лечение по поводу 640 обращений за медицинской помощью. Страховую премию уплачивают за всех застрахованных. Выплата будет произведена не всем, а только тем, кто обратится за медицинской помощью. При формировании страхового фонда проявляется основная черта страховой операции — **перераспределение** средств, собранных всеми участниками создания страхового фонда к тому, с кем произошел страховой случай. Это главное, что отличает страховое дело от сберегательного, где каждый человек самостоятельно формирует свой фонд необходимых ему денежных средств.

Из приведенного расчета видно, что нетто-ставка должна была бы составить 64 % от страховой суммы. Однако ее можно понизить за счет **коэффициента уровня ущерба  $K_y$** , который равен средней выплате, поделенной на среднюю страховую сумму, и исчисляется по формуле:

$$K_y = \frac{\text{Средняя выплата}}{\text{Средняя страховая сумма}}$$

В чем смысл данного показателя?

64 у.е. за каждую сотню страховой суммы следовало бы взимать, если бы все заболевшие исчерпывали страховые суммы полностью. Однако один переносит заболевание легко, и на его лечение страховщик затратит немного средств, другой — очень тяжело переносит, будет длительно лечиться, принимать различные процедуры. Как определить среднюю стоимость одного обращения, т.е. среднюю выплату?

На каждое обращение к врачу, когда был выписан статистический талон, затем приходится несколько **повторных посещений** поликлиники: больной продлевает больничный лист, ходит на уколы, на процедуры и т.п. По данным поликлиник, всегда можно выяснить, сколько **посещений** в среднем приходится на одно **обращение**. По московским данным эта цифра из года в год равна примерно 9. Если принять, что стоимость одного посещения равна, например, 200 у.е., средняя стоимость обращения, или средняя выплата, будет равна 9 пос.  $\times$  200 у.е. = 1 800 у.е.

Страховая сумма, т.е. денежная сумма, в пределах которой страховщик оплачивает лечение, определяется исходя из максимального

числа посещений, приходящихся на одно обращение. Допустим, оно равно 24. Тогда страховая сумма, в пределах которой оплачивается лечение, будет равна  $24 \text{ пос.} \times 200 \text{ у.е.} = 4\,800 \text{ у.е.}$  Поскольку страховая сумма (во всяком случае в определенной поликлинике) для всех застрахованных одинакова, она же будет и средней.

Тогда в нашем примере:

$$K_y = \frac{\text{Средняя выплата}}{\text{Средняя страховая сумма}} = \frac{1\,800 \text{ у.е.}}{4\,800 \text{ у.е.}} = 0,375 = 37,5\%$$

Это значит, что в среднем страховые суммы исчерпываются лишь на 37,5%. Следовательно, за каждого из принимаемых на страхование лиц следует взимать не 64% от страховой суммы, а  $64\% \times 0,375 = 24\%$ , или 24 у.е. с каждых 100 у.е. страховой суммы. Страховой фонд строится **на принципе нуля**, это вторая главная черта страховой операции. Что видно из нашего примера. Страховщик собирает ровно столько средств, сколько ему понадобится для выплат.

**Примечание.** При расчете коэффициента уровня ущерба в медицинском страховании можно принимать во внимание только соотношение среднего и максимального числа посещений, приходящихся на одно обращение, поскольку стоимость одного посещения одинакова и в числителе, и в знаменателе. Просто в данном случае мы не отклонялись от общей методики расчетов, относящейся ко всем без исключения краткосрочным видам страхования, где в отличие от медицинского страхования не одинаковая страховая сумма по договорам страхования и нужно исчислять среднюю величину по всем действующим договорам.

Итак, рисковая ставка (РС):

$$PC = T_0 = q \cdot \frac{\text{Средняя выплата}}{\text{Средняя страховая сумма}}, \text{ или } T_0 = q \cdot K_y.$$

Вторая часть тарифной ставки — **рисковая надбавка РН**, или  $T_{\text{д}}$ , т.е. тариф добавочный.

Показатель вероятности обращения за медицинской помощью ( $q=0,64$ ) представляет собой среднюю вероятность, исчисленную за 5 лет. Также и сведения о выплатах. Для расчета тарифов обычно используются сведения не за один год, а за **тарифный период**. Это страховой термин, обозначающий число лет, на основе которых исчислены средние показатели. Тарифный период целесообразно устанавливать в 5 или 7 лет. Меньшее число лет не дает достаточно точных данных, как и более длительный период, когда тенденция может быть искажена вследствие, например, изменения нормативных требований к страховым компаниям или вследствие изменений в экономике страны.

Роль страховой надбавки — нивелировать ежегодные колебания вокруг средней вероятности наступления страхового события и средней выплаты. Она позволяет сформировать страховой фонд, который с определенной долей вероятности будет адекватен потребности страховщика в выполнении принятых им на себя финансовых обязательств.

Рисковая надбавка РН исчисляется на основе методики, предложенной службой страхового надзора, по следующей формуле:

$$PH = T_{\Delta} = T_0 \cdot 1,645 \cdot \sqrt{\frac{1-q}{Nq}} \cdot 1,2,$$

где 1,645 — коэффициент гарантии безопасности. При таком коэффициенте вероятность того, что мы не выйдем за пределы отклонений от средней вероятности, составит 95%. Если взять коэффициент, равный 2, степень уверенности в том, что размер тарифа достаточен, составит 98%. Это постоянные величины, которые применяются не только в страховании, но и везде, где расчеты связаны с вероятностными процессами. Таких коэффициентов существует множество в зависимости от нужной степени вероятности погашения отклонений от средних величин. Данные берутся из таблиц с заранее исчисленными показателями.

Коэффициент гарантии безопасности умножается на  $\sqrt{\frac{1-q}{Nq}}$  — показатель, влияющий на устойчивость портфеля. N — ожидаемое число застрахованных, например, 400 человек.

Коэффициент — 1,2 учитывает колебания выплат. Данный коэффициент был предложен службой страхового надзора в 1993 г. в качестве временного, поскольку тогда большинство страховых компаний еще не имело достаточно статистических данных для расчета собственного коэффициента. В настоящее время он может быть уточнен страховщиками на базе собственных данных.

Учитывая изложенное, расчет будет следующим:

$$PH = T_{\Delta} = 24 \text{ у.е.} \cdot 1,645 \cdot \sqrt{\frac{1-0,64}{400 \cdot 0,64}} \cdot 1,2 = 1,7766 \text{ у.е.} \approx 1,78 \text{ у.е., или } 1,78\%$$

от страховой суммы.

Таким образом, если к рисковой ставке в 24% добавить 1,78%, у страховщика будет достаточно средств для выплат в случаях отклонений от средних величин.

Итого нетто-ставка НС:

$НС = РС + РН = T_0 + T_{\Delta} = 24\% + 1,78\% = 25,78\%$ , или 25,78 у.е. с каждых 100 у.е. страховой суммы.

Исчислим затем **брутто-ставку БС**. Нетто-ставка создает страховой фонд. Ее величина складывается объективно. К нетто-ставке следует прибавить нагрузку, которая обеспечит расходы на ведение дела и прибыль. Размер нагрузки зависит от волевых решений по организации работы.

Брутто-ставка, следовательно, равна нетто-ставке плюс нагрузка. Нагрузка составляет определенный процент в брутто-ставке, ее принято обозначать буквой  $f$ . Например, если  $f = 0,1$ , то 10% от поступивших премий (взносов) можно использовать на содержание страховой компании и обеспечение рентабельности операций. Если, например,  $f = 0,4$ , — соответственно 40%.

Итак, брутто-ставка:

$$BC = HC + f \cdot BC,$$

отсюда:

$$BC = \frac{HC}{1-f}.$$

Для нашего примера примем  $f = 0,1$ . Тогда:

$$BC = 25,78\% + 0,1 \cdot BC,$$

$$BC = \frac{25,78\%}{1-0,1} = 28,64\%.$$

То есть тарифная ставка, на основе которой исчисляется страховая премия (взнос), в данном случае составляет 28,64% от страховой суммы. Если страховая сумма равна 4 800 у.е., то страховая премия, или цена полиса, будет равна  $4\ 800 \text{ у.е.} \times 28,64\% = 1\ 375 \text{ у.е.}$

Таким образом, из приведенного расчета видно, что **размеры тарифных ставок в медицинском страховании действительно зависят от вероятности (частоты) обращений за медицинской помощью; длительности лечения; стоимости медицинских услуг.**

Цена полиса может быть относительно более высокой при низкой вероятности наступления страхового события. Например, вероятность госпитализации ниже, чем вероятность обращения по поводу амбулаторного лечения, и еще ниже вероятность госпитализации по поводу только хирургического лечения. Однако в связи с продолжительным периодом лечения и высокой стоимостью медицинских услуг цена полиса часто бывает выше, чем в амбулаторном страховании при более низкой тарифной ставке.

Следует признать, что медицинское страхование относится к «дорогим» разновидностям добровольного страхования.

Тарифные ставки по страхованию расходов на лечение в стационаре исчисляются точно таким же методом, но вместо числа обращений на 1000 человек населения используется показатель числа госпитализаций, а вместо показателя «посещения» используется среднее и максимальное число койко-дней, а также учитывается средняя стоимость одного дня пребывания больного в стационаре.





*С. В. Каневский,  
заместитель руководителя  
Линии бизнеса «Жизнь»  
ООО «РГС – Столица»*

## **СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ В РАЗВИТЫХ СТРАНАХ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ В РОССИИ**

Страхование жизни как вид страхования появился в Европе на рубеже XVII–XVIII вв. в качестве дополнения к морскому страхованию. Наряду со страхованием морских кораблей и грузов стали заключать договора страхования жизни капитанов кораблей. В середине XVII в. в Лондоне появился клуб на Флит-стрит, который стал заниматься этим видом страхования. В 1663 г. английский предприниматель Джеймс Додсон, которому отказали в приеме в этот клуб, решил организовать собственное общество по страхованию жизни на научной статистической базе. Он собрал все данные по различным лондонским кладбищам, рассчитал средний возраст умерших и их число за год и применил эту статистику для расчета страховых премий. В истории страхования считается, что именно ему принадлежит роль родоначальника в применении научного подхода к организации страхования жизни. К 1740 г. относят дату создания первой специализированной страховой компании по страхованию жизни — «Общество достойной жизни».

В России страхование жизни появилось значительно позже. В 1771 г. был принят закон о вдовьей казне, предписывающий организацию государственного страхования жизни, но он не получил практического воплощения. Первые добровольные организации взаимного личного страхования появились только в конце 60-х гг. XIX в.

В настоящее время страхование жизни — одна из наиболее представительных и динамично развивающихся отраслей на мировом рынке.

По классификации, принятой мировым сообществом, страхование жизни считается самостоятельным сектором экономики и рассматривается отдельно от страхования «не-жизни». В России страхование жизни пока рассматривается только как один из видов страхования.

Автор рассматривает развитие страхования жизни в мировой практике и в России, как сектора экономики и как вида страхования, дает анализ инвестиционного потенциала населения и прогноз развития страхования жизни в нашей стране.

### **Необходимость страхования жизни, природа страхового интереса**

Решение о страховании своей жизни принимается человеком под воздействием внешних и внутренних факторов. Внешними факторами могут выступать требования кредитора; партнеров по бизнесу; контракта и т.п.

Внутренними факторами, влияющими на принятие решения человеком о покупке договора страхования жизни, являются:

- отношение человека к значимым стрессогенным факторам, связанным с благополучием его семьи и близких ему людей;
- особенности характера и мотивации;
- реакция на собственную смерть.

В отличие от прочих видов страхования, где стоимость застрахованного объекта можно определить (страхование имущества), либо ущерб возмещается в сумме, указанной судом (страхование ответственности), никакая величина или стоимость не может быть приписана человеческой жизни. Поэтому при определении страховой суммы, прежде всего исходят из финансовых возможностей клиента по уплате взносов.

Чтобы застраховать жизнь человека, кроме потребности в финансовой защите необходимо наличие страхового интереса. В мировой практике страховой интерес определяется так: когда событие, по которому выплачивается страховая сумма, ввело бы страхователя в прямой убыток или уменьшение какого-либо права, признанного законом, или изменение какой-либо ответственности, присутствует страховой интерес в степени возможного убытка или ответственности, т.е. кредитор может пострадать от смерти своего должника, поскольку не сможет востребовать долг; семья может пострадать при смерти кормильца и т.п.

Присутствие страхового интереса всегда необходимо, иначе возможны различные злоупотребления.

Наличие страхового интереса предполагается, если:

- застрахована собственная жизнь страхователя;
- супруг страхует жизнь супруга, родители — детей и т.п.;
- кредитор страхует жизнь своего должника;
- доверенное лицо (по договору о трасте) заключает договор страхования в пользу своих доверителей;
- деловые партнеры в бизнесе заключают договора взаимного страхования;
- фирма страхует жизнь управляющего;
- фирма страхует жизнь работника на предмет обеспечения в старости.

### **Классификация договоров страхования жизни в России**

За всю историю существования страхования жизни, как вида страхования, из всего многообразия сложилась система критериев, по которым различают договора страхования. Рассмотрим основные признаки, по которым классифицируют договора страхования жизни:

- объект страхования;
- предмет страхования;
- срок и порядок уплаты страховой премии;
- срок действия договора страхования;
- форма страхового покрытия;
- вид страховых выплат;
- форма заключения договора.

На сегодняшний день терминология, сложившаяся в практике страхования жизни, не поддерживается определениями, установленными законодательством Российской Федерации. Зачастую это приводит к противоречиям на понятийном уровне между страховщиками, судами, налоговыми органами и клиентами, что усложняет взаимодействие участников страхового рынка. Для улучшения дальнейшей работы законодателям следовало бы гражданское и налоговое право привести к единой системе определений и учесть при этом терминологию, принятую страховщиками.

По существующему порядку в законодательстве России приоритетным документом, регулирующим вопросы страхового дела, является Гражданский кодекс Российской Федерации. Другие законодательные акты должны базироваться на нем и не противоречить ему.

Однако глава 48 «Страхование» Гражданского кодекса Российской Федерации не дает такого определения, как «страхование жиз-

ни». Статья 934 ГК РФ формулирует лишь понятие «договор личного страхования» как договор, по которому одна сторона (страховщик) обязуется за обусловленную договором плату (страховую премию), уплачиваемую другой стороной (страхователем), выплатить единовременно или выплачивать периодически обусловленную договором сумму (страховую сумму) в случае причинения вреда жизни или здоровью самого страхователя или другого названного в договоре гражданина (застрахованного лица), достижения им определенного возраста **или наступления в его жизни иного предусмотренного договором события (страхового случая).**

Ранее приказом Росстрахнадзора от 19.05.1994 № 02-02/08 страхованию жизни, как виду страхования было дано следующее определение: страхование жизни представляет собой совокупность видов личного страхования, предусматривающих обязанности страховщика по страховым выплатам в случаях: дожития застрахованного до окончания срока страхования или определенного договором страхования возраста; смерти застрахованного; а также по выплате пенсии (ренты, аннуитета) застрахованному в случаях, предусмотренных договором страхования (окончание действия договора страхования, достижение застрахованным определенного возраста, смерть кормильца, постоянная утрата трудоспособности, текущие выплаты (аннуитеты) в период действия договора страхования и др.).

При этом формирование резерва взносов и расчеты тарифных ставок производятся с помощью актуарных методов, на основе таблиц смертности и норм доходности по инвестициям временно свободных средств резервов по страхованию жизни.

По мнению автора, это определение утратило свою легитимность в связи с существующей редакцией Закона РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (статья 32 «Лицензирование деятельности субъектов страхового дела», статья 32.9 «Классификация видов страхования» и статья 4 «Объекты страхования»).

С 2004 г. новая редакция этого Федерального закона разделила страховую бизнес на личное и имущественное страхование.

При этом ст. 4 относит страхование жизни **к личному страхованию** и классифицирует его по отношению к объекту страхования как «страхование имущественных интересов, связанных с дожитием граждан до определенного возраста или срока, со смертью, с наступлением иных событий в жизни граждан».

Другая статья этого закона (ст. 32.9) устанавливает классификацию по видам страхования. Первые пять видов относятся к личному страхованию:

- 1) страхование жизни на случай смерти, дожития до определенного возраста или срока либо наступления иного события;
- 2) пенсионное страхование;
- 3) страхование жизни с условием периодических страховых выплат (ренты, аннуитетов) и (или) с участием страхователя в инвестиционном доходе страховщика;
- 4) страхование от несчастных случаев и болезней;
- 5) медицинское страхование.

Кроме этого, пунктом 4 статьи 4 Федерального закона допускается страхование объектов, относящихся к разным видам имущественного страхования и (или) личного страхования, — **комбинированное страхование**.

Итак, ГК и закон позволяют определить страхование жизни, в том числе и как «страхование имущественных интересов, связанных с наступлением иных событий в жизни граждан».

Существует норма гражданского права, которая требует при толковании законов принимать во внимание только буквальное значение слов, поэтому для определения значения слов «иные события в жизни граждан» обратимся к словарям.

Толково-словообразовательный словарь русского языка дает следующее толкование:

**СОБЫТИЕ**. 1. То, что произошло, случилось. // Явление, факт личной или общественной жизни. 2. То, что является важным, значительным фактом.

Для целей налогообложения статьи 213 и 255 Налогового кодекса РФ подразделяют договора личного страхования на договора:

- 1) добровольного долгосрочного страхования жизни со сроком:
  - не менее пяти лет (выплатой аннуитетов не ранее 5 лет с начала действия договора);
  - менее пяти лет (разница между суммой выплат и суммой взносов, увеличенная на ставку рефинансирования на дату заключения договора, облагается налогом в размере 35%);
- 2) добровольного пенсионного страхования, выплаты по которым производятся:
  - при наступлении пенсионных оснований;
  - до наступления пенсионных оснований, предусмотренных законодательством РФ;
- 3) добровольного личного страхования, заключаемые исключительно на случай наступления смерти застрахованного лица;
- 4) добровольного личного страхования, заключаемые на случай утраты застрахованным лицом трудоспособности;

- в связи с исполнением им трудовых обязанностей;
- не связанные с исполнением им трудовых обязанностей;

5) добровольного личного страхования работников, предусматривающие оплату страховщиками медицинских расходов застрахованных работников, заключаемые на срок не менее одного года.

В российской страховой литературе и у российских страховщиков (а также законодателей и страхователей) прочно укоренилось представление о том, что страхование жизни — это вид страхования, предназначенный для накопления денег, выплачиваемых застрахованному лицу при дожитии до окончания срока договора страхования, так называемое «накопительное (сберегательное) страхование».

Во всем же мире основной функцией страхования жизни считается обеспечение защиты финансовых интересов застрахованного лица в отношении назначенных договором страхования выгодоприобретателей. Человек, страхуя жизнь, ставит перед собой цель покрытия расходов лиц, для которых он является источником средств, и которые могут лишиться этого источника в связи с его смертью. Функция накопления при страховании жизни — вторична.

Поэтому будем считать, что страхование жизни — это страхование на случай смерти плюс все остальные риски.

Учитывая уже сложившуюся классификацию договоров страхования, автор хотел бы предложить страховому сообществу классифицировать договор страхования жизни в зависимости от побуждательного мотива<sup>1</sup>, заставляющего человека обеспечить себе и своим близким гарантию финансовой стабильности:

**1) СТРАХ** смерти, утраты трудоспособности, утраты дохода и т.п. — **страхование опасных событий в жизни застрахованного лица** — «рисковое<sup>2</sup> страхование жизни»;

**2) НАДЕЖДА** улучшить благосостояние за счет сбережения собственных средств и начисляемого на них инвестиционного дохода при дожитии до определенного срока, возраста или события — **страхование благоприятных событий в жизни застрахованного лица** — «накопительное<sup>3</sup> страхование жизни».

---

<sup>1</sup> **МОТИВЫ**, в психологии, — то, что побуждает деятельность человека, ради чего она совершается. В широком смысле к мотивам в психологии относят потребности и инстинкты, влечения и эмоции, установки и идеалы.

<sup>2</sup> **РИСК**, риска, (фр. risque): 1. Возможная **опасность**. С риском **для себя** (что-нибудь. делать). **Подвергаться** риску. **Действие** наудачу в надежде на счастливую случайность. 2. **Возможный убыток** или **неудача** в коммерческом деле, обусловленные изменчивостью рыночной конъюнктуры.

<sup>3</sup> **НАКОПЛЕНИЕ** — откладывание части дохода, прибыли на будущие нужды.

Применение такой классификации позволит дать правильное представление о страховании жизни.

### **Виды договоров, применяемых в мировой практике страхования жизни**

В мировой практике страхования жизни — *Life Assurance* (LIFE — жизнь, ASSURANCE — гарантия) применяются договора, обеспечивающие покрытие как основных рисков (смерть, дожитие), так и дополнительных рисков (смерть и утрата трудоспособности в результате несчастного случая, опасные заболевания).

Рассмотрим наиболее часто используемые виды страхового покрытия:

1. Term assurance — «рисковое» страхование жизни на срок, как правило, от 1 до 25 лет (страхование на срок):
  - Long-term assurance (LTA) — долгосрочное страхование жизни с постоянной страховой суммой на протяжении всего периода страхования;
  - Decreasing Term Assurance (DTA) — страхование жизни с уменьшающейся страховой суммой, применяется при страховании заемщиков кредита.
2. Endowment Assurance (страхование-вклад) — «накопительное» страхование жизни, предусматривающее выплату страховой суммы только по окончании срока действия договора (страхование выплаты к сроку):
  - Застрахованному — в случае дожития;
  - Выгодоприобретателю — в случае смерти Застрахованного.

Предусматривает увеличение суммы страхового обеспечения за счет размещения страховых резервов в инвестиционные фонды.

3. Whole of Life Assurance — пожизненное страхование жизни — страхование с накопительным элементом. Размер страховой суммы может увеличиваться за счет повышенной нормы доходности на страховые резервы. Выплата страховой суммы производится в случае смерти Застрахованного.
4. Accidental Death Benefit — страхование на случай смерти от несчастного случая. Как правило, является дополнительным вариантом при страховании риска «смерть по любой причине». Если смерть наступила в результате НС, то выплата по страховому полису, будет удвоена. Поэтому покрытие ADB также известно как Двойное Возмещение (DI) и Двойное Пособие по Несчастному Случаю (DAB).

5. Accidental disability Benefit — страхование на случай установления инвалидности в результате несчастного случая.
6. Critical Illness Insurance — страхование на случай критических (опасных) заболеваний — предусматривает страхование на случай требующих операционного вмешательства тяжелых заболеваний, приводящих с высокой степенью к летальному исходу (рак, стенозирование или закупорка коронарных артерий, инфаркт миокарда, почечная недостаточность, инсульт, хирургическое лечение заболеваний аорты, пересадка от человека к человеку жизненноважных органов, паралич, слепота, рассеянный склероз и пр.)

По нашему мнению, при написании правил страхования жизни допустимо сочетание в них страховых рисков всех видов личного страхования. А поскольку риск смерти императивно отнесен только к страхованию жизни, то такой риск, как «смерть в результате несчастного случая», совершенно необходимо, в виде отдельной опции, включать в правила страхования жизни, чтобы в 2007 г. при разделении на «жизнь» и «не-жизнь» не потерять этот риск совсем.

### **Динамика развития страхования жизни в развитых странах мира**

В настоящее время страхование жизни — одним из наиболее эффективных секторов мировой экономики. Если в 1995 г. объем премий, собранных страховщиками во всем мире по страхованию жизни, составлял 50% от общей суммы премий, то в 2001 г. — 59,85%.

В 2003 г. объем премий, собранных во всем мире по страхованию жизни, составил 1 672,5 млрд. долл. США. При этом 89,8% всего рынка страхования жизни приходится на три региона: Европейский Союз (31,0%), США (28,75%) и Японию (30,07%). Премии по страхованию жизни составляют в промышленно развитых странах около 5% ВПП, достигая максимума в Великобритании (10,7%) и Японии (8,9%).

В настоящее время в европейских странах до 90% населения имеет полис накопительного страхования жизни.

Изменение суммы собранных страховых взносов в расчете на душу населения в странах-лидерах по страхованию жизни показана в табл. 1.

Значительный прирост собираемой премии по страхованию жизни в 2001–2003 гг., по-видимому, можно объяснить растущей нестабильностью в мире. После нападений террористов на Всемирный торговый центр в Нью-Йорке и Пентагон в Вашингтоне население экономически развитых стран осознало, что его личная за-



**Рост объема собираемой страховой премии  
по страхованию жизни в наиболее развитых странах мира**

| Страна         | Страховые премии по страхованию жизни на душу населения, USD |         |         |         |
|----------------|--|---------|---------|---------|
|                | 1980 г.  | 1999 г. | 2003 г. | 2004 г. |
| Швейцария      | 467,8  | 1 728,7 | 5 569,1 | 3 275,1 |
| Великобритания | 285,7  | 714,5   | 4 105,7 | 3 190,4 |
| Япония         | 347,0  | 805,5   | 3 764,2 | 3 044,0 |
| США            | 284,9  | 1 474,4 | 3 635,4 | 1 692,5 |

| Страна         | Индекс роста собранной премии на душу населения, раз |              |              |              |
|----------------|--|--------------|--------------|--------------|
|                | 1999/1980 г.   | 2003/1980 г. | 2003/1999 г. | 2004/1999 г. |
| Швейцария      | 3,70   | 11,90        | 3,22         | 1,89         |
| Великобритания | 2,50   | 14,37        | 5,75         | 4,47         |
| Япония         | 2,32   | 10,85        | 4,67         | 3,78         |
| США            | 5,18   | 12,76        | 2,47         | 1,15         |

щищенность невысока. В результате этого стоимость акций компаний, занимающихся охранными технологиями, подорожали, а акции страховых компаний — подешевели. Но в то же время многие граждане увеличили размер страховой суммы по заключенным договорам страхования жизни, а некоторые — купили дополнительный полис.

**Место и значимость страхования жизни  
в мировой экономике**

Среди 500 крупнейших компаний Европы страховщики жизни были представлены в 2003 г. 11 компаниями, в 2004 г. и 2005 г. — 12, а среди 500 крупнейших компаний мира — соответственно 8 и 11.

Рассмотрим рыночную капитализацию крупнейших компаний мира, Европы и США с низким объемом основных и оборотных фондов в структуре капитала (табл. 2).

Из табл. 2 видно, что рост рыночной капитализации в таком секторе экономики, как страхование жизни, выше, чем рост капитализации в целом. Рыночная капитализация страховщиков жизни, входящих в 500 крупнейших компаний мира, в 2005 г. составила 258,6 млн. долл. и увеличилась в 2,5 раза по отношению к показателям 2003 г. По темпам роста капитализации в этот период страхование жизни заняло 2-е место среди всех секторов мировой экономики, уступив только металлургии.

**Динамика развития страхования жизни в России**

В Советском Союзе взносы по страхованию жизни оценивались в 1,5% ВВП страны. После 1990 г. произошел спад в страхова-

**Рыночная капитализация крупнейших мировых компаний**

| Сектор экономики                      | Рыночная капитализация, млн. долл. |            |            | Рост капитализации, раз |           |           |
|---------------------------------------|------------------------------------|------------|------------|-------------------------|-----------|-----------|
|                                       | 2003                               | 2004       | 2005       | 2004/2003               | 2005/2004 | 2005/2003 |
| <b>500 крупнейших компаний Европы</b> |                                    |            |            |                         |           |           |
| Банки                                 | 876 485                            | 1 337 430  | 1 646 403  | 1,53                    | 1,23      | 1,88      |
| Страхование                           | 160 398                            | 282 717    | 357 578    | 1,76                    | 1,26      | 2,23      |
| Страхование жизни                     | 70 303                             | 113 672    | 142 682    | 1,62                    | 1,26      | 2,03      |
| Программное обеспечение               | 53 309                             | 111 478    | 82 744     | 2,09                    | 0,74      | 1,55      |
| Все секторы экономики                 | 4 782 168                          | 6 938 816  | 8 083 551  | 1,45                    | 1,16      | 1,69      |
| <b>500 крупнейших компаний США</b>    |                                    |            |            |                         |           |           |
| Банки                                 | 833 685                            | 1 128 710  | 1 111 026  | 1,35                    | 0,98      | 1,33      |
| Страхование                           | 387 299                            | 539 371    | 486 291    | 1,39                    | 0,90      | 1,26      |
| Страхование жизни                     | 74 861                             | 109 479    | 114 370    | 1,46                    | 1,04      | 1,53      |
| Программное обеспечение               | 572 371                            | 670 392    | 708 050    | 1,17                    | 1,06      | 1,24      |
| Все секторы экономики                 | 8 377 527                          | 10 821 884 | 11 627 034 | 1,29                    | 1,07      | 1,39      |
| <b>500 крупнейших компаний мира</b>   |                                    |            |            |                         |           |           |
| Банки                                 | 1 717 892                          | 2 612 283  | 3 038 622  | 1,52                    | 1,16      | 1,77      |
| Страхование                           | 547 749                            | 769 802    | 763 068    | 1,41                    | 0,99      | 1,39      |
| Страхование жизни                     | 103 621                            | 201 167    | 258 620    | 1,94                    | 1,29      | 2,50      |
| Программное обеспечение               | 558 140                            | 733 479    | 781 337    | 1,31                    | 1,07      | 1,40      |
| Все секторы экономики                 | 12 583 750                         | 17 132 269 | 18 948 601 | 1,36                    | 1,11      | 1,51      |

нии жизни. Однако на сегодняшний день происходит рост удельного веса страхования жизни в общем объеме страхования. По итогам 2000 г. темпы прироста объема страхования жизни составили 86%, что в 3,5 раза выше, чем по другим видам страхования.

В 2001 г. темпы роста замедлились до 44,1%. По итогам 2001 г. доля страхования жизни в общем объеме страховых поступлений превысила 50%. По этому виду страхования компании собрали около 140 млрд. руб. (табл. 3).

Таблица 3

**Объем собранной страховой премии в 2001– 2005 гг., млрд. руб.\***

| Показатель               | 2001 г. | 2002 г. | 2003 г. | 2004 г. | 2005 г. |
|--------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Страховая премия, всего  | 276,6   | 300,4   | 432,5   | 471,6   | 490,6   |
| Страхование жизни        | 139,7   | 104,0   | 149,4   | 102,2   | 25,3    |
| Страхование «не-жизни»   | 96,6    | 134,4   | 180,1   | 218,2   | 265,8   |
| Обязательное страхование | 40,3    | 62,0    | 102,9   | 151,2   | 199,5   |

\* По данным Федеральной службы страхового надзора.

Высокие показатели сборов по страхованию жизни обусловились тем, что значительное количество страховых компаний ис-

пользовали страхование жизни как инструмент для минимизации налогов страхователей — так называемые «зарплатные схемы». По оценке экспертов, годовой объем «классического» страхования жизни в России в 2001 г. составлял всего 150–180 млн. руб.

В 2003 г. в России величина собранной премии по всем видам страхования составила 3,25 % от ВВП страны, а по страхованию жизни — 1,12 %.

В 2004 г. структура страхового рынка России претерпела существенные изменения (табл. 4). Доля схем сократилась с 48,2% в 2003 г. до 40,6% в 2004 г., в то же время доля обязательного страхования, наоборот, возросла с 23,8% до 32%.

Таблица 4

#### Структура страхового рынка в 2003–2004 гг.\*

| Виды деятельности                        | 2003 г.             |         |                    | 2004 г.             |         |                    |
|--|---------------------|---------|--------------------|---------------------|---------|--------------------|
|  | Взносы, млрд. долл. | Доля, % | Годовой прирост, % | Взносы, млрд. долл. | Доля, % | Годовой прирост, % |
| «Схемное» страхование жизни              | 4,8                 | 33,6    | 45                 | 3,5                 | 20,9    | -27,1              |
| Иное «схемное» страхование               | 2,1                 | 14,6    | 24                 | 3,3                 | 19,7    | 57,1               |
| Долгосрочное страхование жизни           | 0,1                 | 0,7     | 37                 | 0,17                | 1,0     | 70,0               |
| Конкурентный рынок реального страхования | 1,9                 | 13,3    | 12                 | 2,58                | 15,4    | 35,8               |
| Кэптивное страхование                    | 2,0                 | 14,0    | 100                | 1,85                | 11,0    | -7,5               |
| ОСАГО                                    | 0,8                 | 5,6     | -                  | 1,76                | 10,5    | 120                |
| Обязательное страхование                 | 2,6                 | 18,2    | 30                 | 3,6                 | 21,5    | 38,5               |
| Всего                                    | 14,3                | 100,0   | 44                 | 16,76               | 100     | 17,2               |

\* По данным «АМСКОМ».

При этом доля реального рынка добровольного страхования, которое включает в себя рынок конкурентного и кэптивного страхования, остался практически на прежнем уровне — 27,4% (28% в 2003 г.).

Рост обязательного страхования в 2004 г. привел к сокращению доли «схем» при сохранении уровня реального рынка добровольного страхования, потенциал роста которого в текущем году достаточно велик.

По итогам 2004 г. премия по страхованию жизни уменьшилась на 31,6% по сравнению с 2003 г. Такое падение связано со сворачиванием «налогоберегающего» страхования жизни.

Итоги работы страховщиков за 2005 г. показывают, что сборы по страхованию жизни по сравнению с 2004 г. составили 24,8% (табл. 5).

Таблица 5

**Сборы по добровольному страхованию \***

| Вид страхования                | 12 месяцев 2004 г.           |  |  | 12 месяцев 2005 г.           |  |  |
|--------------------------------|------------------------------|--|--|------------------------------|--|--|
|                                | Страховые премии, млрд. руб. | % от объема сборов по всем видам страхования | % к соответствующему периоду прошлого года | Страховые премии, млрд. руб. | % от объема сборов по всем видам страхования | % к соответствующему периоду прошлого года |
| Страхование жизни              | 102,2                        | 21,7   | 68,4                                       | 25,3                         | 5,2  | 24,8                                       |
| Личное (кроме «жизни»)         | 52,9                         | 11,2   | 78,4                                       | 64,0                         | 13,0   | 120,9                                      |
| Имущественное                  | 153,1                        | 32,5   | 121,8                                      | 185,6                        | 37,8   | 121,2                                      |
| Страхование ответственности    | 12,2                         | 2,6  | 94,6                                       | 16,2                         | 3,3  | 132,8                                      |
| Всего добровольное страхование | 320,4                        | 67,9   | 97,2                                       | 291,1                        | 59,3   | 90,9                                       |

\* По данным Федеральной службы страхового надзора.

Резкое падение сборов по страхованию жизни в 2004–2005 гг. обусловливается жесткой позицией Федеральной службы страхового надзора к «схемному» страхованию. В итогах 2005 г. ФССН не учла сведения страховщиков, уличенных в «зарплатных схемах».

Однако в последние три года наблюдается резкий рост классического страхования жизни. В 2004 г. реальный размер премии, собранной по классическому страхованию жизни, возрос по сравнению с 2001 г. в 33 раза и составил около 170 млн. долл. США.

По итогам 2004 г. на страховом рынке России было девять компаний, собиравших более \$1 млн. в год:

- Росгосстрах — \$44 млн. (рост 38%);
- АIG-Россия — \$37млн. (рост 64%);
- Альфа-Страхование — \$4,4 млн.;
- Ост-Вест-Альянс — \$3,4 млн.;
- Военно-страховая компания — \$2,14 млн.;
- РЕСО-Гарантия — \$2,14 млн.;
- Россия — \$1,7 млн.;
- Чешская страховая компания — \$1,5 млн.;
- РОСНО — \$1,3 млн.;
- прочие — \$62,6 млн.

Ряд российских страховых холдингов заявил о своих планах инвестировать значительные средства в развитие долгосрочного страхования жизни в течение 2005–2006 гг.:

- «АIG Россия» — \$20 млн.;

- «Ренессанс Жизнь» — \$36 млн.;
- «Урал-Сиб Жизнь» — \$16 млн.;
- «Ингосстрах ЛМТ» — \$16 млн.;
- «Альянс» запустил проект «Альянс РОСНО Жизнь»;
- «Росгосстрах» зарегистрировал компанию ООО «СК «РГС-Жизнь».

Следует отметить, что заявленные инвестиции отражают только «прямые» расходы на развитие страхования жизни, которые будут представлены в налоговом и бухгалтерском учете создаваемых компаний. Естественно, что на первом этапе все эти проекты будут использовать финансовый, административный и информационный ресурсы самих страховых холдингов, и о реальных капиталовложениях в развитие страхования жизни можно только предполагать.

В то же время наблюдается интерес к российскому рынку страхования жизни со стороны иностранного капитала.

Исходя из сложившихся объективных и субъективных предпосылок, в ближайшие годы можно ожидать бурное развитие страхования жизни в России.

На сегодняшний день сформировались условия, способствующие тому, чтобы человек купил полис страхования жизни:

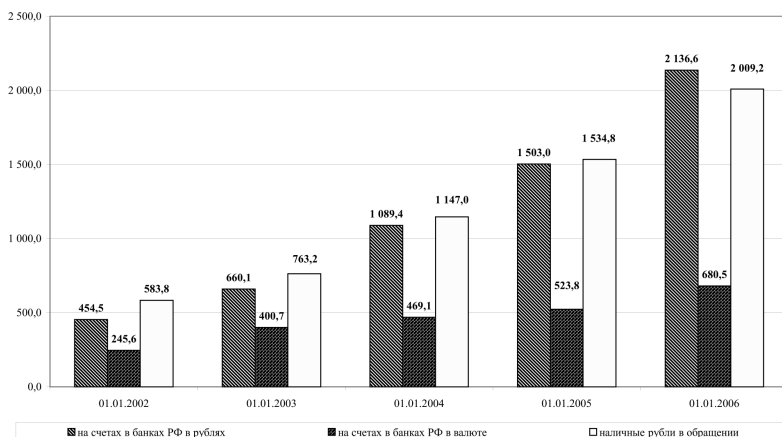
1. Стабильное развитие экономики страны.
2. Формирование класса населения, относительно высокий материальный достаток которого образуется только из результатов собственного труда.
3. Свободные от обращения средства у граждан.
4. Осознание людьми ценности собственной жизни как существенного источника дохода для своих родных и близких.

### **Инвестиционный потенциал населения России**

На начало января 2006 г. на валютных и рублевых счетах физических лиц в банках России скопилось **97,875 млрд. долл. США**. В то же время в свободном обращении и в «чулках» находилось **2009,2 млрд. руб.** наличных. Количество наличной валюты, находящейся в обращении на территории России, оценивается в сумму от 20 млрд. до 80 млрд. долл. США (рис. 1).

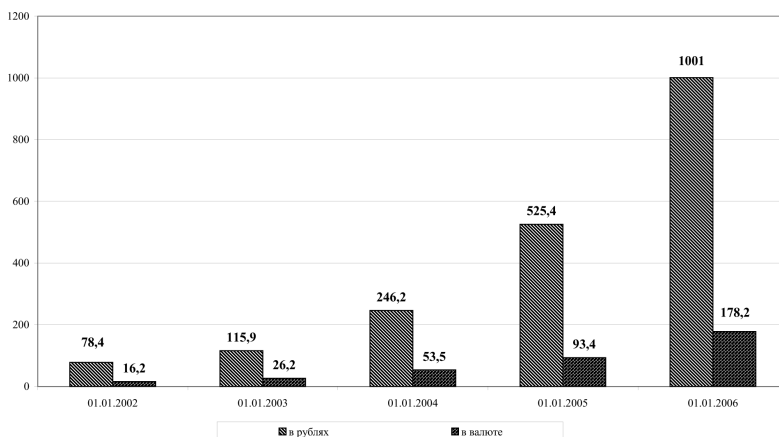
Из диаграммы видно, что за 4 года накопления граждан в банках России возросли в 4 раза, а количество наличных рублей, находящихся вне банков, — в 3,44 раза.

Если рассмотреть суммы кредитов, выданных физическим лицам за тот же период времени, то увидим, что они увеличились в 12,46 раза (рис. 2).



**Рис. 1. Средства физических лиц в 2002–2006 гг., млрд. руб. \***

\* По данным, предоставленным Банком России на сайте [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru).



**Рис. 2. Сумма кредитов, выданных банками России физическим лицам, млрд. руб. \***

\* По данным, предоставленным Банком России на сайте [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru).

Тем не менее видно, что на счетах граждан находится денежных средств в 2,4 раза больше, чем выдано кредитов.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод о том, что от 1800 млрд. до 2500 млрд. руб. граждане России отложили для длительного накопления на различные нужды.

Семьи накапливают средства в следующих пропорциях:

- 1) дорогостоящие покупки — 25%;
- 2) медицинские услуги — 24%;
- 3) образование — 19%;
- 4) на старость — 12%;
- 5) помощь детям в будущем — 11%;
- 6) отдых и путешествия — 9%.

Основная масса этих накоплений аккумулируется на счетах в банках и в виде вложений в недвижимость.

В ближайшее время средства стабилизационного фонда будут направлены на развитие ипотечного кредитования, медицины, в оборонную промышленность, образование, науку, на развитие связи и биотехнологий (развитие «технопарков»). Все это приведет к появлению у высокообразованной части населения, не относящейся на сегодняшний день к среднему классу, значительной суммы «свободных денег».

Часть этих денег можно привлечь в страхование жизни.

### **Продукты страхования жизни на российском рынке**

Для успешного развития страхования жизни в России кроме наличия у населения свободных средств и побудительных мотивов необходимо еще наличие на рынке компаний, предлагающих такие страховые продукты, которые способны обеспечить требуемую финансовую защиту в случае утраты жизни или трудоспособности, а также накопление.

На страховом рынке России сегодня по классическому страхованию жизни предлагаются как рискованные, так и накопительные страховые продукты. Недостатком большинства существующих правил страхования жизни является то, что в них заложены жестко определенные комбинации страхового покрытия, не дающие возможности клиенту посредством одного полиса получить полный спектр страховых услуг.

По мнению автора, наиболее целесообразно создание правил страхования жизни, построенных в виде «конструктора», в котором предусматривается возможность заключать договора, включающие в себя комбинации:

- 1) пожизненного страхования жизни:
  - с постоянной страховой суммой (как правило, договора страхования расходов на похороны);
  - со страховой суммой, увеличивающейся для покрытия инфляции за счет страхователя и участия в доходах страховщика;

- со страховой суммой, увеличивающейся за счет участия в доходах страховщика;
- 2) срочного накопительного (сберегательного) страхования жизни с единовременной выплатой страховой суммы:
  - с фиксированной датой выплаты (выплатой к сроку);
  - с выплатой в период действия договора;
- 3) срочного накопительного страхования жизни с выплатой ренты (аннуитета);
- 4) страхования на случай смерти от несчастных случаев;
- 5) страхования утраты полной и частичной трудоспособности в результате:
  - несчастного случая;
  - профессионального заболевания;
  - общего заболевания;
- 6) страхования на случай критических заболеваний.

Кроме этого, для привлечения денег по программам с накопительным элементом важно наличие возможности получения клиентом дополнительного дохода за счет инвестирования страховых резервов компании.

Конечно страховые компании, занимающиеся страхованием жизни, в первую очередь будут стараться заключить как можно больше договоров с накопительной составляющей. Но, как показывает мировая практика, страховщики очень неплохо зарабатывают деньги и на рискованных программах страхования жизни. Как ни покажется странным, но точность прогноза на следующий год количества убытков в автостраховании гораздо ниже, чем в страховании жизни. Актуарные методы расчетов в страховании жизни на долгосрочную перспективу, появившиеся 300 лет назад, и по сей день совершенствуются.

### **Андеррайтинг договоров страхования жизни**

До недавнего времени в России не существовало понятия об андеррайтинге в страховании жизни. Сегодня страховщики используют различные системы андеррайтинга рисков, принимаемых на страхование. Использование этих систем оценки обуславливается требованием компаний, принимающих риски смерти и утраты трудоспособности в перестрахование.

Основная задача андеррайтинга оценки риска при принятии на страхование заключается в создании методик, позволяющих обеспечить устойчивость портфеля страховой компании в рамках запланированной структуры тарифной ставки.



В подавляющем большинстве страховых компаний для андеррайтинга применяются системы оценки рисков таких перестраховщиков, как Munich Re и Gen Re.

Для избежания непоправимых последствий страховая компания при проведении андеррайтинга по страхованию жизни должна проводить оценку лица, принимаемого на страхование, по следующим показателям:

1. Состояние здоровья.
2. Профессия.
3. Увлечения (занятия спортом).
4. Привычки (курение, алкоголь и т.п.).
5. Соотношение финансовых возможностей Страхователя и размер страховой суммы.
6. Риски, принимаемые на страхование.
7. Срок страхования.

Вышперечисленные сведения предоставляются при заполнении заявления на страхование. Иногда страховая компания требует заполнения дополнительных анкет или прохождения лицом, принимаемым на страхование, медицинского обследования.

Естественным для человека является желание получить максимум услуг и защиты при минимуме усилий. Хожение по врачам совершенно не радует клиента, но подчас это единственная возможность обезопасить как компанию, так и человека: страховую компанию — от неправильной оценки риска и обмана со стороны страхователя, клиента — от отказа в страховой выплате.

Андеррайтинг в страховании жизни позволяет путем применения поправочных коэффициентов приводить плату за страхование в соответствие с принимаемым риском.

Конечно страховая компания может отказаться от перестрахования по страхованию жизни и оставить все риски на собственном удержании, не вводить андеррайтинг, но в этом случае ей грозит банкротство.

Если компания будет принимать на страхование людей, ориентируясь только на их паспортный возраст, то через некоторое время она обнаружит что частота наступления страховых случаев и смертность по договорам вашей компании значительно выше, чем по стране. Так что следует требовать от клиента, чтобы он сообщал о своем состоянии здоровья, профессии и т.п. до заключения договора страхования. В противном случае через некоторое время произойдет кумуляция риска, и в компании окажется большое количество клиентов, которые «очень нехорошо себя чувствуют».

Как показывает практика, отсутствие андеррайтинга даже такой прибыльный вид, как пожизненное страхование, может привести к утрате страховых резервов.

Результатом андеррайтинга договоров страхования жизни всегда является заключение, в котором определяется:

1. Принимать риск по стандартному тарифу или применить повышающие коэффициенты.
2. Оставить требуемый срок действия договора или уменьшить его.
3. Принять на страхование все риски, желаемые клиентом, или ввести ограничения.
4. Заключать ли договор с данным клиентом.

### **Перспективы развития страхования жизни в России**

За рубежом используются все виды договоров страхования жизни, но наиболее широко распространены инвестиционные полисы пожизненного страхования, в которых страховая компания берет на себя обязательства по указанию клиента размещать взимаемые взносы в различные паевые фонды. В этом случае размер страховой суммы зависит от результатов финансовых операций, которые могут быть отрицательными.

Российское законодательство не позволяет страховщику разделить ответственность по договору со страхователем.

Поскольку страховая премия уплачивается, как правило, одновременно и размер выкупной суммы при расторжении договора незначителен, то договоры пожизненного страхования привлекательны тем, что размер уплаченного взноса составляет от 25% до 80% от страховой суммы, а при пожизненной уплате взносов — от 0,1% до 1% в месяц.

Но главные перспективы развития розничных продаж связаны с развитием долгосрочного страхования жизни и в первую очередь с «длинными деньгами», которые население хранит в «чулках».

Согласно исследованиям специалистов инвестиционного банка UFG, взносы в сектор страхования жизни в России должны возрасти до 36,6 млрд.долл. США в 2016 г. Для того чтобы понять, насколько оптимистичен этот прогноз, достаточно взглянуть на соседние страны.

В Польше уровень ВВП на душу населения примерно такой же, как и в современной России, а населения в 3 раза меньше. Премия по накопительному страхованию жизни, собранная в 2003 г. в Польше, составила 1,16 млрд. долл. А у нас — 170 млрд. долл. Среди

причин такой малой популярности привычно называют недоверие к финансовым институтам. Но ведь в банки граждане за 9 месяцев 2005 г. добавили в 100 раз больше денег — 17,3 млрд. долл.

Учитывая объективные и субъективные факторы отставания России в страховании, а также проведя сравнение экономических показателей развитых стран мира в 80–90-е годы прошлого века с нынешним экономическим состоянием нашей страны, можно прогнозировать активный спрос на такой вид страхования, как «страхование жизни».

Приток средств в страхование жизни можно прогнозировать в следующих сегментах:

- страхование заемщиков кредитов;
- страхование работников на случай смерти за счет работодателей;
- страхованию опасных заболеваний;
- страхованию временной ренты — на обучение (накопление — 1–5 лет, выплата — 3–6 лет);
- страхование выплаты к сроку — накопление, в том числе за счет юридического лица (от 5 до 7 лет);
- пенсионное страхование.

Страхование жизни будет постепенно набирать обороты. И чем быстрее будут приняты налоговые льготы по средствам, направляемым на подобное страхование, тем больший рост ожидается на рынке страхования жизни.

Уже сегодня Федеральным законом № 28-ФЗ от 28.02.2006 г. банкам предоставлено право получения от заемщиков сумм в счет компенсации страховых взносов, уплаченных банком по договорам страхования на случай смерти или наступления инвалидности заемщиков, в которых банк является страхователем и выгодоприобретателем. Это открыло новые возможности в рисковом страховании жизни.

В течение последних лет ежегодно удваивался объем кредитов физическим лицам, который на 1 января 2006 г. составил 1179,2 млрд. руб. При этом в 2005 г. рублевые кредиты со сроком более 1 года составили 25% от всего объема кредитов, а валютные — 41%. Вышеупомянутый закон позволил удовлетворить насущную потребность банков застраховать невозможность возврата кредита в результате смерти заемщика или утраты им трудоспособности.

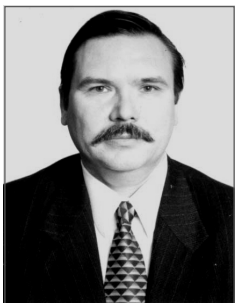
Учитывая открывшиеся возможности, страховщики смогут собрать в 2006 г. только по рисковому страхованию жизни заемщиков кредита 1,5–2 млрд. руб., что в 2 раза больше, чем компания Росгос-

страх смогла собрать по накопительному страхованию жизни по всей стране за 2005 г.

Кроме того, все больше граждан будут задумываться о пенсионных накоплениях.

Уже сегодня работодатели наряду с зарплатой, медицинским страхованием включают в социальный пакет своим работникам накопительное страхование жизни.

Если и правительство выполнит свои обещания по освобождению от налогов взносов по накопительному страхованию жизни, то рынок страхования жизни на ближайшие 5–10 лет станет одним из самых перспективных и доходных.



*В. В. Дрошнев*

*В. В. Дрошнев,  
заведующий кафедрой, к.м.н., доцент*

*М. Д. Дрошнева,  
старший преподаватель кафедры  
ГОУ «Оренбургский государственный  
институт менеджмента»*

## **ТЕНДЕНЦИИ ИЗМЕНЕНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ**

Финансирование системы обязательного медицинского страхования (ОМС) осуществляется из нескольких источников. Финансовые средства системы ОМС образуются за счет:

- части единого социального налога (ЕСН), т.е. страховых взносов страхователей, работающих лиц в размере 2,8% от фонда оплаты труда, из которых 2% поступает в ТФОМС, а 0,8% — ФФОМС;
- страховых платежей за неработающее население из бюджетов муниципальных образований в пределах средств, предусмотренных в соответствующих бюджетах на здравоохранение;
- доходов от использования временно свободных финансовых средств ОМС и нормированного страхового запаса;
- финансовых средств, взыскиваемых со страхователей, медицинских учреждений и других физических и юридических лиц в результате предъявления им регрессных требований (штрафы, пени и др.);
- добровольных взносов юридических и физических лиц;
- иных не запрещенных законом поступлений.

Следует отметить, что страховые взносы ОМС за работающее население со страхователей-плательщиков с 1 января 2001 г. при введении в действие второй части Налогового кодекса РФ были заменены на ЕСН.

Страховые взносы на социальное страхование и налоги являются обязательными, устанавливаются и контролируются государством и часто собираются одними и теми же органами. При этом налоги выступают безэквивалентным платежом, а взносы предполагают возврат средств в виде пособий, пенсий или оплаты медицинских услуг. Причем размер возвращаемых средств в основном зависит от размера и продолжительности уплачиваемых взносов. Применение термина «социальный налог» к процессу социального страхования, понимаемому как формирование средств для последующих социальных выплат на принципах возвратности и эквивалентности, не корректно с точки зрения теории финансов. Не налог, а страховой взнос отражает прямую зависимость между отчислениями и социальными выплатами, имеющими одинаковую базу исчисления, — индивидуальный трудовой доход. Сочетание в одном понятии терминов «налог» и «взнос» неправомерно не только с финансовой, но и с правовой точки зрения, поскольку полностью нивелирует страховые отношения, отчуждает страховые фонды в государственный бюджет, тем самым позволяя государству осуществлять социальную защиту на принципах социального обеспечения по нуждаемости, а не по страховой эквивалентности взносов и выплат.

Произведенные изменения еще окончательно не изменили страховой природы платежей по ОМС, так как пока сохраняется принцип индивидуальной возвратности взносов, по всем же другим критериям новые платежи приобрели явные черты налога.

В составе ЕСН консолидированы взносы в Пенсионный фонд, Фонды социального и обязательного медицинского страхования.

При этом были значительно урезаны функции территориального фонда ОМС и все функции по контролю за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью внесения взносов в государственные социальные внебюджетные фонды, уплачиваемых в составе ЕСН, были переданы в налоговые органы. Вновь произошла трансформация механизма финансового взаимодействия участников института ОМС, так как средства ЕСН стали зачисляться в казначейство РФ на счета соответствующего внебюджетного фонда.

Расходование государственными социальными внебюджетными фондами средств, зачисленных на лицевые счета, осуществляется ими в установленном законодательством РФ порядке. Органы федерального казначейства осуществляют возврат (зачет) излишне уплаченного или взысканного налога платежными поручениями на основании заключения налогового органа в порядке, установленном законодательными актами.

В части 2 Налогового кодекса РФ вновь уточняется определение налогоплательщиков, но не дается четкого определения понятия работодателей.

Для организаций и индивидуальных предпринимателей, переведенных на уплату налога на вмененный доход, ЕСН включен в сумму единого налога, и отдельная его уплата не предусмотрена. Также была введена снижающаяся (регрессивная) шкала размера ставки единого социального налога в зависимости от категории налогоплательщика и объема налоговой базы, которая рассчитывается нарастающим итогом с начала налогового периода на каждого работника или иное физическое лицо, получающее выплаты от налогоплательщика. Налоговый период — календарный год. При уплате ЕСН предусмотрены ежемесячные авансовые платежи. ЕСН рассчитывается для каждого внебюджетного фонда отдельно. Для группы налогоплательщиков-работодателей применяются с 1.01.2005 г. уменьшенные ставки ЕСН, которые по сравнению с предыдущим периодом понижены в 1,3 раза.

Ставка ЕСН в части отчислений в фонды ОМС снизилась в 1,3 раза, с 3,6 до 2,8% от фонда оплаты труда (см. таблицу).

Но особое внимание обращают на себя следующие изменения размера ЕСН:

1. Ставка ЕСН в части отчислений в Федеральный фонд ОМС увеличилась в 4 раза, с 0,2 до 0,8% от фонда оплаты труда.

2. Ставка ЕСН в части отчислений в территориальный фонд ОМС снизилось в 1,6 раза, с 3,2 до 2% от фонда оплаты труда.

Следует особо отметить, что в единый социальный налог не вошли взносы местных органов исполнительной власти, уплачиваемые на обязательное медицинское страхование не работающих граждан в территориальный фонд ОМС. Расчет этих взносов производится исполнительной властью субъекта Российской Федерации по остаточному принципу по самостоятельно устанавливаемым нормативам, а в ряде случаев допускается абсолютное отсутствие платежей из бюджетов субъектов РФ при занижении стоимости территориальной программы ОМС населения региона.

Для нормализации объема поступления страховых взносов обязательного медицинского страхования не работающего населения от исполнительной власти субъектов РФ в период введения единого социального налога был принят законодательный акт<sup>1</sup>, в

<sup>1</sup> Приказ Федерального фонда ОМС «О мерах по проведению реструктуризации задолженности плательщиков страховых взносов на ОМС не работающего населения, имеющейся по состоянию на 1 января 2001 г.» от 21.09.2001 г.

**Ставки единого социального налога в РФ  
для страхователей-работодателей <sup>1</sup>**

| Налоговая база на каждое физическое лицо нарастающим итогом с начала года | Пенсионный фонд РФ (до 01.01.2005 г.)<br><br>Федеральный бюджет (с 01.01.2005 г.) | Фонд социального страхования Российской Федерации | Фонды обязательного медицинского страхования            |  | Итого                                   |
|---|---|---|---|--|---|
|   |   |   | Федеральный фонд обязательного медицинского страхования | Территориальные фонды обязательного медицинского страхования |   |
| Действовали с 01.01.2001 г. по 31.12.2004 г.                              |   |   |   |  |   |
| До 100 000 руб.   | 28,0%   | 4,0%  | 0,2%  | 3,4%   | 35,6%                                   |
| От 100 001 руб. до 300 000 руб.   | 28 000 руб. + 15,8% с суммы превышения  | 4 000 руб. + 2,2% с суммы превышения              | 200 руб. + 0,1% с суммы превышения                      | 3 400 руб. + 1,9% с суммы превышения                         | 35 600 руб. + 20,0 % с суммы превышения |
| От 300 001 руб. до 600 000 руб.   | 59 600 руб. + 7,9% с суммы превышения   | 8 400 руб. + 1,1% с суммы превышения              | 400 руб. + 0,1% с суммы превышения                      | 7 200 руб. + 0,9% с суммы превышения                         | 75 600 руб. + 10,0% с суммы превышения  |
| Свыше 600 000 руб.  | 83 300 руб. + 5% с суммы превышения   | 11 700 руб.                                       | 700 руб.  | 9 900 руб.   | 105 600 руб. + 5,0% с суммы превышения  |
| Действуют с 01.01.2005 г.   |   |   |   |  |   |
| До 280 000 руб.   | 20,0 %  | 3,2 %   | 0,8 %   | 2,0 %  | 26,0 %                                  |
| От 280 001 руб. до 600 000 руб.   | 56 000 руб. + 7,9% с суммы превышения   | 8 960 руб. + 1,1% с суммы превышения              | 2 240 руб. + 0,5 % с суммы превышения                   | 5 600 руб. + 0,5% с суммы превышения                         | 72 800 руб. + 10,0 % с суммы превышения |
| Свыше 600 000 руб.  | 81 280 руб. + 2,0% с суммы превышения   | 12 480 рублей                                     | 3 840 рублей  | 7 200 рублей   | 104 800 руб. + 2,0% с суммы превышения  |

<sup>1</sup> Федеральный закон «О введении в действие части второй Налогового кодекса РФ и внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации о налогах» от 15.08.2000 г. № 118-ФЗ. Федеральный закон «О внесении изменений в главу 24 части второй Налогового кодекса РФ «Федеральный закон «Об обязательном пенсионном страховании в РФ» и признании утратившим силу некоторых положений законодательных актов РФ» от 27.07.2004 г. № 70-ФЗ.



котором четко регламентировалась инструктивно-методическая база по осуществлению работы с исполнительной властью субъекта РФ — страхователем не работающего населения, в том числе была утверждена Инструкция о порядке проведения проверки своевременности и полноты перечисления плательщиками страховых взносов на обязательное медицинское страхование не работающего населения.

Данный законодательный акт явился результатом необходимости решения сложной и трудно разрешимой проблемы функционально-правового взаимодействия территориальных фондов ОМС и исполнительной власти субъекта Российской Федерации. Сохранилась определенная законодательством неоднозначная ситуация, когда орган исполнительной власти административной территории выступает в двух взаимоисключающих ролях: создателя и контролера территориального фонда ОМС, а также плательщика страховых взносов ОМС за не работающее население территории. Из-за этой двойственности проблема оптимизации размера оплаты страховых взносов за не работающее население по настоящее время не нашла положительного решения, требует дальнейшей проработки и принятия соответствующих законодательных актов.

Все вышесказанное позволяет сделать заключение о следующих формирующихся тенденциях финансирования системы ОМС в России:

1. Уменьшен размер ставки ЕСН в части отчислений на ОМС, что при незначительном росте заработной платы приведет к снижению или в лучшем случае к стабилизации объема поступающих в систему ОМС средств.
2. Происходит централизация финансов ОМС, так как до 29% всех средств, перечисляемых в систему ОМС в рамках ЕСН, направляется в Федеральный фонд ОМС. У Федерального фонда ОМС появляется реальная возможность осуществлять целевые субвенции дотационных территорий для выравнивания объема финансового наполнения территориальных программ ОМС населения.
3. Перекаладывается бремя финансирования программы ОМС населения административной территории на администрацию субъекта Российской Федерации, так как снижена ставка ЕСН в части отчислений в территориальный фонд ОМС с 3,2 до 2% от фонда оплаты труда, и размер страхового взноса за не работающее население законодательно не определен.

4. Снижается заинтересованность администрации экономически развитых территорий в расширении финансирования системы ОМС за счет страховых взносов за не работающее население.

Данные тенденции определяют в скором времени или уменьшение объема территориальной программы ОМС населения до социального минимума, полностью обеспеченного финансовыми средствами, или сокращение охвата жителей страхованием до социально не защищенных групп населения.



**О. В. Чепкова,**  
*директор Дирекции имущественного  
страхования  
СОАО «Русский страховой центр»*

## **СТРАХОВАНИЕ ОПАСНЫХ ГРУЗОВ: проблемы и перспективы**

С каждым годом увеличивается объем перевозки опасных грузов, как за рубежом, так и в России. Это обусловлено увеличением добычи и переработки сырья, а также ростом потребления полезных ископаемых, минеральных удобрений, продукции химической промышленности и т.д. Но спектр опасных грузов этим не ограничивается. К опасным грузам относят сегодня и зерно, и хлопок, и даже любую бытовую химию, включая стиральные порошки, дезодоранты, клеи.

По международным стандартам и российским ГОСТам насчитывается более девяти классов опасных грузов. Среди них наиболее губительны для здоровья людей, окружающей среды, имущества взрывчатые вещества и радиоактивные материалы. Обеспечение безопасности таких перевозок во многом зависит от уровня подготовки отправителей груза, соответствия и надежности упаковки, пунктов перегрузки, а также опыта транспортных и экспедиционных компаний.

Однако транспортировка опасных грузов при соблюдении всех правил перевозки и перегрузки все равно остается источником повышенной опасности.

Современный институт страхования призван поддержать и дать возможность развития производствам, выпускающим «опасную продукцию», обеспечить гарантии перевозок грузов. Страхование

как надежный партнер и гарант процветания прочно входит в экологию современного предприятия и военно-промышленный комплекс со всем многообразием видов производств, выпускаемой продукции и форм собственности тому не исключение.

К перспективным и наиболее актуальным направлениям следует отнести *страхование ответственности при перевозке особо опасных грузов (ООГ)*.

На сегодняшний день как в мировом сообществе в целом, так и в России в частности, разрабатывается нормативная база по подготовке и транспортировке опасных грузов. К сожалению, страхование гражданской ответственности за перевозку опасных грузов является необязательным, и поэтому оно слабо развито в России и за рубежом и не использует полностью своих возможностей.

Обязательное страхование ответственности при перевозке опасных грузов должно стать неотъемлемой частью их транспортировки, так как возможные потери и последствия при аварии, пожаре и взрыве могут нанести непоправимый ущерб имуществу, жизни и здоровью третьих лиц, экологии региона в целом.

Кроме того, при обязательном страховании ответственности при перевозке опасных грузов у страховых компаний, помимо основных функций, появится возможность влиять на безопасность процесса транспортировки опасных грузов на всех стадиях, а также на соблюдение сторонами требований нормативных документов в целях снижения риска.

При этом с помощью средств из фондов предупредительных мероприятий (внутренние резервы страховщиков, расходующиеся на превентивные меры) возможно совершенствовать меры безопасности перевозок таких грузов.

Готовность отечественных страховщиков и страхователей к данной проблеме во многом зависит от принятия законодательной базы и взаимной заинтересованности всех участников транспортного процесса: завода-изготовителя, экспедитора, перевозчика, сюрвейера (эксперта), транспортного узла, страховой компании и т.д.

При этом существует необходимость принятия закона по обязательному страхованию гражданской ответственности при перевозке опасных грузов, который не только охватывал бы страхование перевозчиков опасных грузов, имеющих лицензии на деятельность перевозчика и осуществляющего внутри российские и международные перевозки опасных грузов, но был бы адаптирован для различных видов транспорта, как для автомобильного (ДОПОГ), воздушного (ИКАО), морского (МПОГ), внутреннего водного (ВОПОГ), а

также подходил под единую классификацию опасных грузов, и были унифицированы под единые установленные ГОСТы.

Страхование ООГ осуществляется при наличии лицензии страховщика на данный вид страхования и выполняется по Правилам страхования гражданской ответственности за перевозку опасных грузов или по Правилам страхования гражданской ответственности перевозчика.

При страховании ответственности по опасным грузам страхователями признаются юридические лица — транспортные, транспортно-экспедиторские компании и физические лица, которые на основании полученной лицензии на деятельность перевозчика осуществляют внутрироссийские и международные перевозки опасных и особо опасных грузов (опасных веществ). При перевозке ядерных и радиоактивных материалов и веществ страхователь должен иметь разрешение, выданное органами Госатомнадзора России, а страхование ответственности осуществляется по специальным правилам страхования ответственности при перевозке ядерных материалов и радиоактивных веществ.

Страхование ООГ распространяется на автомобильный, железнодорожный, морской, авиационный транспорт с учетом особенностей перевозки, которые оговариваются в договорах страхования.

Объект страхования — имущественные интересы, связанные с обязательствами по возмещению страхователем причиненного им вреда жизни и здоровью или имуществу физических и/или юридических лиц, а также окружающей среде в результате перевозок опасных грузов.

Страхованием ООГ покрывается только прямой ущерб, являющийся предметом исковых требований, которые считаются предъявленными с момента получения письменного уведомления о них страховщиком от судебных органов, органов исполнительной власти, юридических и физических лиц, имуществу которых, а также жизни и здоровью нанесен вред.

Страховой случай признается таковым, если аварийное событие произошло вследствие крушения, аварии, наезда, столкновения с другим транспортным средством, падения (путепровода, моста и др.) и иных причин в результате ДТП; взрыва, пожара, удара молнии и иных случаев, происшедших с транспортным средством во время стоянки, заправки, перевозки на пароме или буксировки; производства погрузо-разгрузочных работ.

Договором страхования также может быть предусмотрено покрытие судебных издержек, понесенных страхователем в связи со

страховыми случаями и включающих расходы по расследованию обстоятельств аварийного происшествия и защите интересов страхователя в судебных или арбитражных органах. Факт причинения вреда жизни и здоровью и имуществу третьих лиц, а также загрязнения окружающей среды должен быть подтвержден решением суда или официально предъявлено в соответствии с нормами гражданского законодательства РФ или международного права.

Страхованием ООГ не покрываются воздействия ядерного взрыва, радиации и т.д., не связанные с перевозкой застрахованного груза; военные действия; гражданская война, народные волнения, забастовки; конфискации, изъятия, аресты и т.д.; генетические последствия при проживании третьих лиц в зонах загрязнения в результате страхового случая, а также умысла потерпевшего, действия непреодолимой силы (форс-мажор), отклонения транспортного средства от согласованного маршрута; несоблюдения требований безопасности движения; несоответствующего крепления (упаковки, укупорки опасных грузов); износа конструктивных материалов, деталей и оборудования транспортного средства; несоответствия транспортного средства требованиям безопасности перевозки опасных грузов.

На примере ВПК можно рассмотреть тенденцию развития страхования как обязательного, так и добровольного.

За последние два года резко возросло количество заключенных договоров страхования, связанных со страхованием имущественных интересов предприятий (оборудование, техника, корпуса производств и склады хранения готовой продукции, грузы и т.д.), а также с различными видами ответственности (при эксплуатации опасных производственных объектов, страхование атомных (ядерных) установок и ответственности за радиоактивное воздействие, производителей авиационной и космической техники и др.).

Во-первых, это связано с увеличением объемов производств и возможностью предприятий военного назначения выделять финансовые ресурсы на оплату страховых взносов, а также с пониманием важности страхования как одного из основных гарантов при получении кредитов и заказов на производство и поставку спецтехники и изделий, в том числе за рубеж.

Во-вторых, руководителями предприятий вполне обоснованно проявляется интерес переложить бремя возможных финансовых потерь на страховые компании при производстве и транспортировке своей продукции, избежать перерывов в производственном процессе и срыве графиков поставок.

В процессе перевозки готовой продукции военно-технического назначения, а также при ее хранении на складах предприятия, при перегрузке в портах и на железнодорожных станциях возникает дополнительный риск несохранности, а порой и полной гибели всего груза, связанный в первую очередь с его спецификой. Большинство видов продукции ВПК представляет собой опасные грузы, в том числе взрывчатые и легковоспламеняющиеся вещества.

Поэтому при страховании таких грузоперевозок очень важно определить:

- степень риска на каждом этапе пути следования;
- степень соответствия транспортного средства (вагона, морского или авиационного судна) и упаковки товара типу груза;
- степень добросовестности и компетентности заводов-отправителей, перевозчиков, экспедиторов и т.д.;
- степень согласованности всех звеньев транспортного процесса.

Как правило, страхование перевозок опасных грузов, как внутри страны (автомобильный, железнодорожный транспорт), так и за ее пределами (морской или авиационный транспорт), выполняется на условиях «от всех рисков», согласованных с международными правилами и нормативами страхования грузов (Институт лондонских страховщиков, Institute Cargo Clauses (ICC «А» 1/1/82)).

По желанию страхователя в страховое покрытие могут быть включены военные риски, что особенно актуально в нынешней нестабильной ситуации в мире.

При этом страхователями на внутренних перевозках часто становятся заводы-изготовители, а при поставке продукции по внешнеэкономическим контрактам (обязательства по страхованию контрактов СІР или СІF лежат на продавце) страхователями выступают крупные внешнеторговые объединения, аккредитованные государством для подготовки и реализации поставок за рубеж продукции ВПК, или крупные заводы-изготовители, получившие право поставок за рубеж своей продукции или запасных частей. (Обязательства по страхованию контрактов СІР или СІF лежат на продавце).

При экспортных поставках страхование осуществляется с момента принятия груза к перевозке и до момента выгрузки в порту (аэропорте) назначения или до момента приема товара на складе грузополучателя.

В последнее время наше государство уделяет особое внимание не только сохранности таких перевозок (как международных, так и внутренних), но и усиливает контроль и ответственность по ним.

Так, со стороны компетентных органов (Госгортехнадзора, Транспортной инспекции) постоянно осуществляется проверка технического состояния транспортных средств, тары, непосредственно производственных объектов — источников повышенной опасности. Для наиболее опасных производств (химической промышленности, заводов, выпускающих или перерабатывающих ядерное топливо, заводов ВПК, выпускающих взрывоопасную продукцию) применяется негласный закон о страховании самих опасных производств.

Наибольшее распространение получило *страхование гражданской ответственности организаций, эксплуатирующих опасные производственные объекты*, за причинение вреда жизни, здоровью или имуществу третьих лиц и окружающей природной среде в результате аварии на опасном производственном объекте.

Согласно требованиям Федерального закона от 21 июля 1997 г. № 116-ФЗ «О промышленной безопасности опасных производственных объектов (ОПО)», организации, эксплуатирующие такие объекты, должны в обязательном порядке иметь лицензию на право эксплуатации конкретного опасного производственного объекта. Перечень ОПО, которые эксплуатирует предприятие, определяется по результатам экспертизы промышленной безопасности.

Этим же Законом регламентируется, что в лицензиях на эксплуатацию ОПО делается запись об обязательном наличии у заявителя на момент начала эксплуатации и на протяжении всего периода эксплуатации ОПО договора страхования риска ответственности за причинение вреда жизни, здоровью или имуществу других лиц и окружающей природной среде в случае аварии на ОПО. Минимальный размер страховой суммы зависит от типа ОПО, количества опасных веществ, находящихся на объекте и выражается в МРОТ (70.000 МРОТ, 10.000 МРОТ или 1.000 МРОТ).

На основе требований Федерального закона Всероссийским союзом страховщиков разработаны «Правила страхования (стандартные) гражданской ответственности организаций, эксплуатирующих опасные производственные объекты, за причинение вреда жизни, здоровью или имуществу третьих лиц и окружающей природной среде в результате аварии на опасном производственном объекте», в которых прописаны все необходимые условия договоров страхования, включая примерные страховые тарифы.

*Страхование ответственности российских перевозчиков за перевозку опасных грузов* обосновано требованиями Конвенции о гражданской ответственности за ущерб, причиненный при перевозке опасных грузов автомобильным, железнодорожным и внутренним



водным транспортом (КГПОГ), участницей которой является Российская Федерация, и вследствие этого затраты на такое страхование могут быть отнесены на себестоимость.

Но в отличие от предыдущих версий законодательных актов, касающихся вопросов отнесения расходов на страхование ответственности перевозчика на себестоимость, где четко было прописано, что расходы по страхованию ответственности перевозчика относятся на себестоимость, статья 263 Налогового кодекса РФ этого не предусматривает. С нашей точки зрения, российским перевозчикам, используя соответствующие Ассоциации, необходимо обратиться в законодательные органы с целью лоббирования возможности восстановления предыдущей налоговой льготы, позволяющей осуществлять такое отнесение.

Страхование ответственности перевозчика — очень сложный вид страхования, а правила у различных страховщиков настолько отличаются друг от друга, что возникает естественная неразбериха в вопросах, как самих страхуемых рисков, так и тарифной политике. По нашему мнению, необходимо разработать по примеру страхования гражданской ответственности организаций, эксплуатирующих опасные производственные объекты, стандартные правила страхования ответственности перевозчика, которые бы были приведены в соответствие с российским и международным законодательством и не допускали различной трактовки всевозможных узких и спорных мест во взаимоотношениях страховщика со страхователем.

Важно отметить, что разработка и согласование нормативных документов по перевозке опасных грузов производится под эгидой комиссий и комитетов ООН, Европейского сообщества, Международных отраслевых организаций (ИМО, ИКАО и т.д.), Минтранса РФ, транспортных министерств стран ЕС и других международных организаций.

Чтобы быть готовым к принятию и внедрению нормативов по перевозке опасных грузов, необходимо всем заинтересованным в этом вопросе принять участие в обсуждении и обмене опытом, тем более эта работа уже активно ведется не только за рубежом, но и в нашей стране.

### **Классификация опасных грузов**

Классификация опасных грузов (отнесение к классу, подклассу, категории и группе) производится в зависимости от вида и степени опасности груза.

Установлены следующие классы опасных грузов:

Класс 1 — взрывчатые материалы (ВМ).

Класс 2 — газы сжатые, сжиженные и растворенные под давлением.

Класс 3 — легковоспламеняющиеся жидкости (ЛВЖ).

Класс 4 — легковоспламеняющиеся твердые вещества (ЛВТ).

Класс 5 — окисляющие вещества (ОК) и органические пероксиды (ОП).

Класс 6 — ядовитые вещества (ЯВ) и инфекционные вещества (ИВ).

Класс 7 — радиоактивные материалы (РМ).

Класс 8 — едкие и (или) коррозионные вещества (ЕК).

Класс 9 — прочие опасные вещества.

Подклассы опасных грузов установлены в соответствии с ниже-следующей таблицей.

| Номер  |           | Наименование подкласса   |
|--------|-----------|--|
| класса | подкласса |  |
| 1      | 1.1       | Взрывчатые материалы с опасностью взрыва массой  |
|        | 1.2       | Взрывчатые материалы, не взрывающиеся массой   |
|        | 1.3       | Взрывчатые материалы пожароопасные, не взрывающиеся  |
|        | 1.4       | Взрывчатые материалы, не представляющие значительной опасности   |
|        | 1.5       | Очень нечувствительные взрывчатые материалы  |
|        | 1.6       | Изделия чрезвычайно низкой чувствительности  |
| 2      | 2.1       | Невоспламеняющиеся неядовитые газы   |
|        | 2.2       | Ядовитые газы  |
|        | 2.3       | Воспламеняющиеся (горючие) газы  |
|        | 2.4       | Ядовитые и воспламеняющиеся газы   |
| 3      | 3.1       | Легковоспламеняющиеся жидкости с температурой вспышки менее минус 18 °С в закрытом тигле                     |
|        | 3.2       | Легковоспламеняющиеся жидкости с температурой вспышки не менее минус 18 °С, но менее 23 °С, в закрытом тигле |
|        | 3.3       | Легковоспламеняющиеся жидкости с температурой вспышки не менее 23 °С, но не более 61 °С, в закрытом тигле    |
| 4      | 4.1       | Легковоспламеняющиеся твердые вещества   |
|        | 4.2       | Самовоспламеняющиеся вещества  |
|        | 4.3       | Вещества, выделяющие воспламеняющиеся газы при взаимодействии с водой  |
| 5      | 5.1       | Окисляющие вещества  |
|        | 5.2       | Органические пероксиды   |
| 6      | 6.1       | Ядовитые вещества  |
|        | 6.2       | Инфекционные вещества  |
| 7      | —         | Радиоактивные материалы на подклассы не разделены  |

## Продолжение таблицы

|   |     |  |
|---|-----|--|
| 8 | 8.1 | Едкие и (или) коррозионные вещества, обладающие кислотными свойствами  |
|   | 8.2 | Едкие и (или) коррозионные вещества, обладающие основными щелочными свойствами   |
|   | 8.3 | Разные едкие и (или) коррозионные вещества   |
| 9 | 9.1 | Грузы, не отнесенные к классам 1–8   |
|   | 9.2 | Грузы, обладающие видами опасности, проявление которых представляет опасность только при их транспортировании навалом водным транспортом |

Более подробное описание опасных грузов по характеру и степени опасности приведено ниже.

**Класс 1** — взрывчатые материалы, которые по своим свойствам могут взрываться, вызвать пожар с взрывчатым действием, а также устройства, содержащие взрывные вещества, и средства взрывания, предназначенные для производства пиротехнического эффекта;

**подкласс 1.1** — взрывчатые и пиротехнические вещества и изделия с опасностью взрыва массой, когда взрыв мгновенно охватывает весь груз;

**подкласс 1.2** — взрывчатые и пиротехнические вещества и изделия, не взрывающиеся массой;

**подкласс 1.3** — взрывчатые и пиротехнические вещества и изделия, обладающие опасностью загорания с незначительным взрывчатым действием или без него;

**подкласс 1.4** — взрывчатые и пиротехнические вещества и изделия, представляющие незначительную опасность взрыва во время транспортировки только в случае воспламенения или инициирования, не дающие разрушения устройств и упаковок;

**подкласс 1.5** — взрывчатые вещества с опасностью взрыва массой, которые настолько нечувствительны, что при транспортировании инициирование или переход от горения к детонации маловероятны;

**подкласс 1.6** — изделия, содержащие исключительно нечувствительные к детонации вещества, не взрывающиеся массой и характеризующиеся низкой вероятностью случайного инициирования.

*Примечание: Взрывчатые смеси газов, паров и пыли не рассматриваются как взрывчатые вещества.*

**Класс 2** — газы сжатые, сжиженные охлаждением и растворенные под давлением, отвечающие одному из следующих условий:

- абсолютное давление паров при температуре 50 °С равно или выше 3 кгс/см<sup>2</sup> (300 кПа);
- критическая температура ниже 50 °С.

**По физическому состоянию газы делятся на:**

- сжатые, критическая температура которых ниже -10 °С;
- сжиженные, критическая температура которых равна или выше -10 °С, но ниже 70 °С;
- сжиженные, критическая температура которых равна или выше 70 град. ;
- растворенные под давлением;
- сжиженные переохлаждением;
- аэрозоли и сжатые газы, попадающие под действие специальных предписаний;

**подкласс 2.1** — невоспламеняющиеся газы;

**подкласс 2.2** — невоспламеняющиеся ядовитые газы;

**подкласс 2.3** — легковоспламеняющиеся газы;

**подкласс 2.4** — легковоспламеняющиеся ядовитые газы;

**подкласс 2.5** — химически неустойчивые;

**подкласс 2.6** — химически неустойчивые ядовитые.

**Класс 3** — легковоспламеняющиеся жидкости, смеси жидкостей, а также жидкости, содержащие твердые вещества в растворе, или суспензии, которые выделяют легковоспламеняющиеся пары, имеющие температуру вспышки в закрытом тигле 61 °С и ниже;

**подкласс 3.1** — легковоспламеняющиеся жидкости с низкой температурой вспышки и жидкости, имеющие температуру вспышки в закрытом тигле ниже минус 18 °С или имеющие температуру вспышки в сочетании с другими опасными свойствами, кроме легковоспламеняющихся;

**подкласс 3.2** — легковоспламеняющиеся жидкости со средней температурой вспышки — жидкости с температурой вспышки в закрытом тигле от минус 18 до плюс 23 °С;

**подкласс 3.3** — легковоспламеняющиеся жидкости с высокой температурой вспышки — жидкости с температурой вспышки от 23 до 61 °С исключительно в закрытом тигле.

**Класс 4** — легковоспламеняющиеся вещества и материалы (кроме классифицированных как взрывчатые), способные во время перевозки легко загораться от внешних источников воспламенения, в

результате трения, поглощения влаги, самопроизвольных химических превращений, а также при нагревании;

**подкласс 4.1** — легковоспламеняющиеся твердые вещества, способные легко воспламеняться от кратковременного воздействия внешних источников воспламенения (искры, пламени или трения) и активно гореть;

**подкласс 4.2** — самовоспламеняющиеся вещества, которые в обычных условиях транспортирования могут самопроизвольно нагреваться и воспламеняться;

**подкласс 4.3** — вещества, выделяющие воспламеняющиеся газы при взаимодействии с водой.

**Класс 5** — окисляющие вещества, органические пероксиды, которые способны легко выделять кислород, поддерживать горение, а также могут в соответствующих условиях или в смесях с другими веществами вызвать самовоспламенение и взрыв;

**подкласс 5.1** — окисляющие вещества, которые сами по себе не горючи, но способствуют легкой воспламеняемости других веществ и выделяют кислород при горении, тем самым увеличивая интенсивность огня;

**подкласс 5.2** — органические пероксиды, которые в большинстве случаев горючи, могут действовать как окисляющие вещества и опасно взаимодействовать с другими веществами. Многие из них легко загораются и чувствительны к удару и трению.

**Класс 6** — ядовитые и инфекционные вещества, способные вызывать смерть, отравление или заболевание при попадании внутрь организма или при соприкосновении с кожей и слизистой оболочкой;

**подкласс 6.1** — ядовитые (токсичные) вещества, способные вызвать отравление при вдыхании (паров, пыли), попадании внутрь или контакте с кожей;

**подкласс 6.2** — вещества и материалы, содержащие болезнетворные микроорганизмы, опасные для людей и животных.

**Класс 7** — радиоактивные вещества с удельной активностью более 70 кБК/кг (2 нКи/г).

**Класс 8** — едкие и коррозионные вещества, которые вызывают повреждение кожи, поражение слизистых оболочек глаз и дыхательных путей, коррозию металлов и повреждения транспортных средств,

сооружений или грузов, а также могут вызывать пожар при взаимодействии с органическими материалами или некоторыми химическими веществами;

**подкласс 8.1** — кислоты;

**подкласс 8.2** — щелочи;

**подкласс 8.3** — разные едкие и коррозионные вещества.

**Класс 9** — вещества с относительно низкой опасностью при транспортировании, не отнесенные ни к одному из предыдущих классов, но требующие применения к ним определенных правил перевозки и хранения;

**подкласс 9.1** — твердые и жидкие горючие вещества и материалы, которые по своим свойствам не относятся к 3-му и 4-му классам, но при определенных условиях могут быть опасными в пожарном отношении (горючие жидкости с температурой вспышки от 61 °С до 100 °С в закрытом сосуде, волокна и другие аналогичные материалы);

**подкласс 9.2** — вещества, становящиеся едкими и коррозионными при определенных условиях.



*А. Г. Долгих,  
ведущий специалист Управления  
рассмотрения претензий  
САО «Ингосстрах»*

## **ПРАКТИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ЗАЯВЛЕНИЮ И УРЕГУЛИРОВАНИЮ ПРЕТЕНЗИЙ ПО СТРАХОВАНИЮ ГРУЗОВ**

Нужна и надежна ли защита имущественных интересов, предлагаемая страховщиками?

Мировой опыт свидетельствует, что страхование является единственной защитой имущественных интересов рядовых граждан, организаций и различных структур, в случае нанесения ущерба их собственности, а также их здоровью и благополучию.

За время работы в одной из ведущих страховых компаний России — ОСАО «Ингосстрах» (с 1980 г.) автором были урегулированы десятки тысяч претензий по различным видам имущественного страхования.

Страхование — это услуга за определенное вознаграждение, предоставляя которую, страховщик обязуется в случае какого-то чрезвычайного события (страхового случая) возместить страхователю его потери. При этом, идет не о каких-либо закономерностях, а именно о случайностях по данному конкретному объекту страхования.

Так, страхуя автомашину от угона, повреждений в результате ДТП или злоумышленных действий третьих лиц, страховщики не знают, что может произойти именно с данной автомашиной. Возможно, что в ходе ее эксплуатации в течение длительного срока, вплоть до утилизации в связи с полным износом, не будет заявлено ни одной претензии. Но, с другой стороны, страховщики прекрасно знают, что

количество угонов в России за год измеряется пятизначными цифрами, а количество ДТП — шестизначными. Что касается числа погибших, то ежегодно в России в результате ДТП погибает более 30 000 человек и более 200 000 остается инвалидами. Естественно, что страховщики учитывают в своей работе вероятность наступления того или иного страхового события и с учетом оценки риска устанавливают ставки на страхование, предоставляя покрытие ущерба, которое находит свое отражение в страховом полисе.

Так, например, если определенная модель автомашины находится на первых позициях в списке угоняемых автомашины, то по данной модели ставки по страхованию от угона повышаются.

Таким образом, все страховщики знают, что если вероятность наступления страхового события выше, то и ставки будут выше. Более того, по некоторым рискам страховщики могут даже не предоставлять страховое покрытие, если риск его наступления чрезвычайно высок.

Так, известно, что ураган «Катрина» нанес колоссальный ущерб американской экономике и рядовым гражданам. Многим людям, полностью лишившимся своего имущества, остается надеяться лишь на помощь государства и возмещение со стороны страховых компаний. Но, судя по всему, последние приложат все усилия для того, чтобы не платить. Страховщики и независимые эксперты продолжают подсчет ущерба от урагана «Катрина», и эта цифра с каждым днем растет. По оценкам компании Risk Management Solutions Inc., которая занимается моделированием ущерба от стихийных бедствий, общий размер ущерба от урагана составит 125 млрд. долл., а расходы страховых компаний на покрытие убытков превысят 60 млрд. долл. (ранее предполагалось 35 млрд. долл.). Естественно, страховщиков не радует перспектива выплачивать такую беспрецедентную сумму, поэтому они обязательно постараются сократить объем предстоящих выплат. Как это будет сделано, можно предположить уже сейчас. Как сообщает газета Financial Times, значительная часть городских домов в Новом Орлеане пострадала от наводнения, в то время как большинство жителей страховало свое имущество в основном на случай урагана, т.е. от разрушений, нанесенных ветром и дождем. То же самое касается и жителей городов, расположенных на побережье р. Миссисипи, где значительная часть ущерба нанесена потоками воды из-за ураганного ветра. Американские эксперты предполагают, что страховщики начнут спорить, можно ли считать штормовой нагон и наводнение одним и тем же явлением<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Газета, № 172 от 13.09.2005 г. — С. 21.



Чего же в данном случае при заключении страхований было больше — лукавства или непрофессионализма? Вероятнее всего страховщики умышленно не предоставляли покрытие по ущербу от наводнения ввиду того, что Новый Орлеан расположен ниже уровня р. Миссисипи и был защищен дамбой от наводнения.

Вопрос по урегулированию претензий будет решен, скорее всего, в судебном порядке, и страховщикам придется выплачивать возмещение.

Данный пример наглядно подтверждает, что при страховании и урегулировании претензий существует много «подводных камней», которые необходимо знать и иметь в виду.

Отличительной чертой договора страхования является то, что страхование предполагает доверие друг к другу страховщика и страхователя. Страхователь предоставляет полную информацию страховщикам, на основании которой заключается договор страхования. И если окажется, что информация была недостаточной для оценки риска, то страховщики вправе аннулировать данное страхование. Такое положение имеется в Правилах страхования. Но если информация была предоставлена в полном объеме и были согласованы те действия, которые страхователь должен предпринять при наступлении страхового случая, то можно быть уверенным, что при выполнении согласованных требований страховщиков возмещение будет выплачено полностью и в кратчайшие сроки.

### **Урегулирование претензий — момент истины для страхователей**

При выборе страховой компании страхователи, как правило, останавливаются на той компании, которая предлагает более низкие ставки за определенное страховое покрытие. Но, как известно, страховые случаи были, есть и будут, и при урегулировании претензий для страхователей становятся очевидными многие моменты. Может оказаться так, что страхователь не выполнил всех условий страховщика при наступлении страхового случая, в итоге страховщик на основании Правил страхования обоснованно откажет в выплате ему возмещения. Но отказ в выплате страхового возмещения — не самоцель для страховщиков. Для страховщиков грузов принципиальным является, обеспечил ли страхователь право для заявления регресса страховщикам против тех организаций, по вине которых произошел данный страховой случай, или нет. И здесь очень многое зависит от того, как полно и подробно страхователям были даны разъяснения относительно действий, которые он должен предпринять при наступлении страховых случаев.

На практике подчас страхование заключается через агентов или страховщиков, которые очень быстро выписывают счет за страхование, но забывают детально проинформировать страхователя. В итоге страхователь вынужден просить разъяснения и инструкции у страховщиков уже после наступления страхового случая, и, как следствие, какие-то действия страхователь или не успевает предпринять или выполняет не полностью. А невыполнение требований страховщиков может привести к отказу или частичной выплате возмещения.

Ниже излагаются практические рекомендации и советы, которые позволят страховщикам профессионально подходить к заключению страхования, а страхователям четко представлять те требования страховщиков, выполнение которых обеспечивает возможность получения возмещения в полном объеме.

В конечном итоге от того, насколько профессионально заключено страхование и как проинформирован страхователь, а также как он выполнил требования страховщиков, будет зависеть урегулирование претензий.

Одновременно страховщикам следует иметь в виду тот факт, что в зависимости от урегулирования претензии страхователь будет принимать решение, продолжать страховать свои имущественные интересы в данной компании, или воспользоваться услугами другой страховой компании.

## **Основные моменты при заключении страхования**

### **1. Оценка риска, условия страхования грузов**

Страховые случаи, в частности, недостача/повреждение грузов, отмечаются постоянно.

При заключении страхования страховщики обязаны правильно оценить опасность, которой может быть подвержен груз в ходе перевозки, и предложить страхователю на определенных условиях страховое покрытие, которое обычно предоставляется для аналогичного груза в практике страхования. От того, как профессионально заключено страхование, во многом будет зависеть и урегулирование претензий.

Желательно, чтобы при заключении страхования у страховщиков и страхователей было ясное понимание того, как будет урегулирована претензия. По различным видам грузов необходимо заключать договора страхования на определенных условиях и с включением в условия страхования разнообразных оговорок.

Важную роль в страховании грузов, установлении условий ответственности страховщиков и отчасти тарификации рисков играет «Институт Лондонских страховщиков», основанный в 1884 г. Глав-

ная задача этого Института заключается в унификации и установлении стандартных оговорок и условий страхования.

С точки зрения профессионалов, английский страховой рынок, безусловно, обладает самым разнообразным опытом как в практике, так и в теории. Английские условия страхования легли в основу правил, разработанных страховыми компаниями во всем мире, в том числе в России.

Условия страхования Института Лондонских страховщиков могут быть разными (А, В, С), в них могут быть включены дополнительные оговорки, расширяющие или сужающие условия страхового покрытия.

Чаще всего страховые компании производят страхование на основании своих Правил транспортного страхования грузов. Согласно этим правилам страхователю могут быть предоставлены три вида страхового покрытия:

- «с ответственностью за все риски», за которые страховая компания принимает на себя обязанность возместить убытки, вызванные практически любыми опасностями и случайностями при перевозке;
- «с ответственностью за частную аварию» согласно данным условиям возмещаются убытки, вызванные утратой или повреждением грузов, происшедшие под воздействием стихийных сил, вследствие аварийных ситуаций при погрузке, укладке, выгрузке груза или приеме судном топлива;
- «без ответственности за повреждения, кроме случаев крушения», по которым выплата страхового возмещения производится в случае полной гибели всего груза или его части, а также за повреждения груза, если они вызваны столкновением, посадкой судна на мель, пожаром, взрывом и т.п.

К сожалению, при заключении страхования до страхователей не всегда доводится полная информация по тем или иным условиям страхования. Нередко бывают случаи, когда желая застраховать груз, агенты или сами страховщики дают устное обязательство, что страхователь получит возмещение, если что-либо произойдет.

Данный подход не верен и может привести к неприятным последствиям как для страховщиков, так и для страхователей. Если претензии будут отказано по условиям страхования, маловероятно, чтобы сотрудничество с данной страховой компанией, выдавшей полис, будет продолжено и в будущем. Страховщики, получив премию, но не выплатив возмещение, также попадут в не лучшее положение, так как не только потеряют данного страхователя, но и

пострадает их репутация, являющаяся визитной карточкой страховой компании.

Поэтому правильный и разумный такой подход к заключению страхования, при котором страхователю дается детальное разъяснение по страховому покрытию, как по ответственности страховщиков, так и по исключениям.

В частности, страхователям необходимо объяснить, что даже при страховании на условиях «с ответственностью за все риски» не возмещаются убытки, произошедшие вследствие:

- всякого рода военных действий или военных мероприятий и их последствий; повреждения или уничтожения минами, торпедами, бомбами и другими орудиями войны, пиратских действий, а также гражданской войны, народных волнений и забастовок, конфискации, реквизиции, ареста или уничтожения грузов по требованию военных или гражданских властей;
- прямого или косвенного воздействия атомного взрыва, радиации или радиоактивного заражения, связанных с любым применением атомной энергии и использованием расщепляемых материалов;
- умысла или грубой небрежности страхователя или выгодоприобретателя или их представителей, а также вследствие нарушения кем-либо из них установленных правил перевозки, пересылки и хранения грузов;
- влияния температуры трюмного воздуха или особых свойств и естественных качеств груза, включая усушку, утруску и т.п.;
- несоответствующей упаковки или укупорки грузов и отправления грузов в поврежденном состоянии;
- огня или взрыва при погрузке с ведома страхователя или выгодоприобретателя или их представителей, но без ведома страховой компании, веществ и предметов, опасных в отношении взрыва или самовозгорания;
- недостачи груза при целости наружной упаковки;
- повреждения груза червями, грызунами и насекомыми;
- замедления в доставке грузов и падения цен.

Не возмещаются другие косвенные убытки страхователя, кроме тех случаев, когда по условиям страхования такие убытки подлежат возмещению в порядке общей аварии.

По договорам страхования, заключенным на условиях «с ответственностью за частную аварию», кроме того, не возмещаются убытки, произошедшие вследствие:

- наводнения и землетрясения;
- отпотевания судна и подмочки груза атмосферными осадками;
- обесценения груза вследствие загрязнения или порчи тары при целости наружной упаковки;
- выбрасывания за борт и смывтия волной палубного груза или груза, перевозимого в беспалубных судах;
- кражи и недоставки груза.

При страховании на любом из перечисленных условий возмещаются расходы, связанные с общей аварией, а также все необходимые и целесообразно произведенные расходы по уменьшению убытка и по установлению его размера.

Убытки, происшедшие по тем или иным причинам во время морской перевозки подразделяются на два вида: общую аварию и частную аварию, при общей аварии жертвуется часть ради спасения целого. Поэтому общая авария подлежит распределению между судном, фрахтом и грузом. Частная авария не подлежит такому распределению, ее несет тот, кто ее потерпел, или тот, на кого возлагается ответственность за ее причинение. Частной аварией признаются все убытки, не относящиеся к общей аварии.

Общей аварией признаются убытки, понесенные вследствие произведенных намеренно и разумно чрезвычайных расходов или пожертвований в целях спасания судна, фрахта и перевозимого на судне груза от общей для них опасности ( статья 284 КТМ).

## **2. Инструкция для страхователя**

Результат рассмотрения претензий во многом зависит от правильности и своевременности действий страхователя /грузополучателя в момент приемки грузов от перевозчика и при обнаружении ущерба. При этом важно, чтобы страховщик проинструктировал страхователя на этот счет.

Инструкция для страхователей должна содержать подробную информацию относительно тех действий, которые грузополучатель/страхователь обязан предпринять при обнаружении недостачи/повреждения груза. Вместе с этим существует правило, которое грузополучатель должен твердо знать и следовать ему: *«действовать так, как если бы данный риск был вообще не застрахован и вообще не было какого-либо страхования»*. Это необходимо для того, чтобы, как уже было сказано, обеспечить страховщикам право заявления регрессного требования к виновной стороне.

При страховании экспортных грузов на условиях CIF необходимо правильно информировать страхователя о тех действиях, которые должен предпринять грузополучатель при наступлении страхового случая.

Важнейшими положениями, которые должны быть включены в Инструкцию, являются следующие требования страховщиков:

- письменно сообщить страховщику о случившемся;
- при обнаружении повреждения груза немедленно вызвать аварийного комиссара, указанного страховой компанией;
- принять своевременные меры к спасению поврежденного груза и уменьшению ущерба, следовать рекомендациям аварийного комиссара.

### 3. Аварийные комиссары и сюрвейеры

Аварийные комиссары являются доверенными представителями страховщика в стране/порту/городе. Список аварийных комиссаров страхователь должен получить от страховой компании при заключении страхования.

Главная задача аварийных комиссаров — немедленно после получения сообщения от грузополучателя/страхователя выехать на место, где находится поврежденный груз, и осмотреть его. После осмотра поврежденного груза аварийный комиссар должен:

- определить причину ущерба;
- установить размер ущерба;
- предложить грузополучателю/страхователю меры, которые необходимо предпринять для уменьшения ущерба; определить остаточную стоимость поврежденного груза.

**Аварийные комиссары — это глаза и уши страховщиков и «скорая помощь» для страхователей. От того, что будет указано в аварийном сертификате, во многом зависит способ урегулирования претензии. Аварийный сертификат — это фундамент любой претензии.**

Страховщики со своей стороны должны осуществлять постоянный контроль за деятельностью аварийных комиссаров и останавливать свой выбор на тех из них, кто имеет положительную деловую репутацию и высоко профессиональные кадры, а также требовать, чтобы аварийные сертификаты составлялись по определенной форме и содержали детальную информацию, необходимую для оценки происшедшего события.

Важнейшим условием полного урегулирования претензии является то, обеспечил ли грузополучатель/страхователь право заявления регрессной претензии виновной стороне за повреждение/недостачу груза.

---

---

## Действия страхователя при обнаружении недостачи / повреждения грузов после различных видов перевозки

### 1. Морская перевозка грузов

В случае обнаружения утраты/повреждения груза при перевозке морским транспортом грузополучатель должен незамедлительно известить об этом перевозчика, или, в случае если подобная утрата, повреждение не могли быть визуальным обнаружены в момент приемки груза, в течение трех дней после окончания разгрузки судна направить морскому перевозчику или его агенту письменное извещение об ущербе.

Данное требование зафиксировано в Гаагской конвенции по перевозке грузов морским транспортом. Если такой нотис не дан в течение данного срока, морской перевозчик освобождается от ответственности за повреждение/недостачу груза.

Одновременно грузополучатель должен незамедлительно известить аварийного комиссара страховой компании об утрате/повреждении груза.

В портах России и стран СНГ основными документами подтверждающими факт несохранной перевозки груза, являются актизвещение и генеральный акт.

Согласно статье 170 КТМ, ответственность перевозчика за утрату/повреждение принятого для перевозки груза не может превышать 666,67 расчетной единицы (SDR), которая устанавливается МВФ (1 SDR = 1.12 долл.США) в случае, если род и вид, а также стоимость груза не были объявлены отправителем до погрузки груза и не были внесены в коносамент.

При перевозке морским транспортом с грузом могут произойти следующие убытки:

- недоставка;
- физическое повреждение;
- загрязнение;
- подмочка;
- смывание за борт.

**Недоставка** может произойти в результате ошибки в порту погрузки/выгрузки; груз может быть ошибочно выгружен в предыдущем порту захода судна в результате кражи.

**Физическое повреждение.** Причиной убытка может служить грубая обработка в порту погрузки/выгрузки, в пути порт/склад, плохой укладки в трюм, неудовлетворительной упаковки.

**Загрязнение** в результате плохой очистки трюмов после предыдущего груза, запахи, подтекание топлива из трубопроводов.

**При рассмотрении претензии страховщики постараются установить, явилось ли повреждение или гибель груза неизбежным или же оно произошло из-за случайности и опасности перевозки.**

К первым относятся убытки в результате естественных свойств груза, таких, как нагревание, потеря веса, самовозгорание, засорение насекомыми, плесенью в результате климатических условий. Грузы, подверженные данным рискам, — это зерно, сахар, нефть, нефтепродукты, пиленый лес (синева, грибок), коррозия металлов в результате контакта с воздухом, бой и утечка, Country damage (бочка цела, но содержимое повреждено).

## **2. Перевозка грузов автотранспортом**

При автомобильной перевозке (независимо от того, внутренняя она или международная) грузополучатель обязан сделать отметку с описанием характера ущерба и о количестве прибывшего груза в транспортных накладных (в экземпляре грузополучателя и экземпляре перевозчика). Такие отметки должны быть удостоверены подписями перевозчика и грузополучателя.

Если грузополучатель принимает груз без надлежащей проверки его совместно с перевозчиком (при международной автоперевозке) и/или в случае, когда утрата и повреждение не являются очевидными, грузополучатель должен сделать письменное заявление перевозчику об утрате или повреждении груза в день обнаружения, но не позднее семи дней после выдачи груза.

При отказе водителя от подписания такого заявления необходимые отметки во всех экземплярах транспортной накладной должен сделать сам грузополучатель, одновременно с этим составив акт о приемке груза. Такой акт должен составляться в момент выгрузки груза, должен содержать необходимую информацию для определения размера ущерба и обстоятельств дела; к его подписанию должны быть привлечены представители незаинтересованной организации. После этого грузополучатель должен направить письменную претензию в адрес перевозчика с изложением случившегося и возложением на него ответственности за причиненный ущерб.

Взаимоотношения между перевозчиком и грузополучателем при международной автоперевозке грузов регулируются Конвенцией о договоре по международной перевозке грузов (CMR). По данной Конвенции срок заявления претензии автоперевозчиком ограничен одним годом с момента доставки груза.

Если груз перевозился без объявления стоимости, ответственность автоперевозчика ограничена 25 франков за 1 кг брутто. Под франком подразумевается золотой франк весом в 10/31 гр. золота 0,9 пробы, или 8,33 SDR (около 12 долл. США).



### **3. Перевозка грузов железнодорожным транспортом**

В случае утраты или повреждения груза при перевозке железнодорожным транспортом по требованию грузополучателя или его агента железная дорога обязана составить и выдать коммерческий акт.

При отказе железной дороги в составлении коммерческого акта грузополучатель должен в течение 24 часов письменно обжаловать отказ у начальника отделения железной дороги, станция которой отказала в составлении коммерческого акта.

Срок заявления претензии железной дороге при внутренней перевозке по России — 1 год, а при международной перевозке по накладной СМГС — 9 месяцев.

### **4. Перевозка грузов авиационным транспортом**

В случае утраты или повреждения груза при перевозке воздушным транспортом перевозчик обязан по требованию грузополучателя или его агента составить и выдать Коммерческий акт незамедлительно после выдачи груза. В течение 14 дней при повреждении груза и в течение 120 дней при его утрате грузополучатель должен заявить перевозчику претензию за несохранную перевозку с приложением копии авианакладной и Коммерческого акта. Указанные сроки исчисляются со дня выдачи груза.

Срок заявления претензии авиаперевозчикам в связи с повреждением/утратой груза ограничен 2 годами.

Если груз перевозился без объявления стоимости, ответственность авиаперевозчика, согласно Варшавской конвенции ограничена 53,50 немецких марок за 1 кг брутто.

### **5. Перевозка грузов в контейнерах**

При приемке груза в контейнерах грузополучатель должен проверить сохранность и целостность как самого контейнера, так и его пломб. Если контейнер поврежден или повреждены или отсутствуют пломбы, приемка груза должна производиться обязательно с участием представителя перевозчика и аварийного комиссара.

Если груз доставлен в исправном состоянии за исправными пломбами и в контейнере обнаружена недостача, то данный убыток не возмещается согласно п. 4,3 Оговорок института Лондонских страховщиков (условия страхования «А» с ответственностью за все риски). Что касается повреждения водой/подмочки груза в исправном контейнере, то данный ущерб также не возмещается на том основании, что данное повреждение произошло до погрузки груза в контейнер, т.е. до того, как страхование вступило в силу.

Часто в ходе транзита импортных грузов таможенные органы производят вскрытие контейнеров и осмотр груза на его соответ-

ствие сопроводительным документам. После осмотра контейнеры опечатываются пломбами таможни, и об этом делается соответствующая запись в транспортной накладной. Если это имело место, то клиент обязан вызвать аварийного комиссара для участия при вскрытии и разгрузке контейнера. Только в этом случае претензия может считаться обоснованной и может быть урегулирована в случае обнаружения недостатка.

Если в ходе разгрузки груза из контейнера обнаружена недостатка, то желательно, чтобы аварийный комиссар указал, где обнаружены пустые места, и сделать соответствующие фотографии.

### **6. Заявление претензии. Документы**

Претензия в страховую компанию должна быть заявлена в письменной форме и содержать:

- описание происшедшего и расчет убытка;
- банковские реквизиты для оплаты претензии.

К претензии должен быть приложен следующий комплект документов:

1. Оригинал страхового полиса.
2. Оригинал транспортного документа с необходимыми отметками.
3. Счет-фактура/инвойс.
4. Спецификация.
5. Упаковочный лист.
6. Претензия/заявление перевозчику (если необходимо).
7. Оригинал акта-извещения и генерального акта или другого официального документа, подтверждающего факт наличия убытка и составленного в соответствии с правилами и обычаями порта (при морской перевозке).
8. Оригинал коммерческого акта (при железнодорожной или воздушной перевозке).
9. Аварийный сертификат/акт осмотра.
10. Счет за ремонт/замену.
11. Справка дорожной милиции/полиции (в случае дорожно-транспортного происшествия во время перевозки).

К данному списку в ряде конкретных случаев можно добавить еще целый ряд документов в зависимости от характера груза и характера ущерба, например:

- весовые сертификаты;
- акт снятия пломб с контейнера;
- акт на уничтожение поврежденного груза;
- морской протест.

Приведенный выше список является обобщенным, так как относится к различным видам перевозки и для различных страховых случаев. По каждому убытку следует согласовать список претензионных документов со страховой компанией.

Общим требованием при заявлении претензий является то, что в страховую компанию должны быть представлены документы, подтверждающие наличие страхования, факт произошедшего события, стоимость утерянного груза или расходы по его восстановительному ремонту.

### **Процедура рассмотрения претензии страховщиком**

Рассмотрение претензий производится на основании представленных претензионных документов и в соответствии с условиями и правилами страхования, ГК, Уставами и Кодексами по видам транспорта, международных конвенций, обычаев торговли и страхования.

В то же время при рассмотрении претензий особое значение имеет, выполнил ли грузополучатель/страхователь следующие требования, изложенные в Инструкции, а именно:

- был ли вызван аварийный комиссар немедленно при обнаружении повреждения груза;
- принял ли грузополучатель/страхователь своевременные меры по спасанию поврежденного груза и уменьшению ущерба и следовал ли грузополучатель/страхователь рекомендациям аварийного комиссара;
- был ли дан нотис грузополучателем/страхователем страховщику о страховом случае.

Задача специалиста по рассмотрению претензий состоит в том, чтобы определить:

- является ли убыток следствием застрахованного риска;
- не подпадает ли убыток под исключения в условиях полиса;
- произошел ли убыток в период действия страхования.

Специалисту по рассмотрению претензий необходимо обратить внимание на следующие моменты:

- 1) обладает ли грузополучатель/заявитель претензии правом требования по полису (индоссо);
- 2) следовал ли груз по застрахованному маршруту (девиации, перегрузки);
- 3) соответствует ли способ перевозки застрахованному (море/авто, палуба/трюм, упаковка/укладка);
- 4) оплачена ли страховая премия;
- 5) соответствует ли данный вид упаковки условиям перевозки;
- 6) является ли страховая сумма достаточной или заниженной по сравнению с контрактом купли-продажи;

7) имел ли страховой случай место в процессе застрахованной перевозки или до/после;

8) покрывался ли убыток условиями страхования.

**«ЧЕРЕЗ ДЕТАЛИ — К ИСТИНЕ» — таким лозунгом должны руководствоваться специалисты по рассмотрению претензий, чтобы ясно представить картину происшедшего и принять правильное решение в отношении заявленного убытка.**

### **Превентивные мероприятия**

По подсчетам Ewig International Marine Corporation (USA), 80% всех убытков можно было бы избежать, если бы стороны лучше понимали опасность, ставшую причиной возникновения убытков. Только 20% убытков носит случайный характер и может быть списано на счет морских опасностей.

45% всех убытков происходит от неправильной погрузки и разгрузки; ненадлежащей упаковки; неправильного размещения груза. 18% составляют мелкие кражи; 19% — подмочка водой.

Грузополучатели, грузоперевозчики и страховщики могут оказывать большее влияние на предупреждение убытков.

**Перевозчик** должен поддерживать люки в удовлетворительном состоянии, очищать грузовые помещения от остатков предыдущего груза, не перевозить в одном трюме несовместимые грузы, обеспечивать необходимое крепление груза, поддерживать судно в мореходном состоянии.

**Грузоотправитель** должен применять адекватную упаковку, информировать перевозчика о специфических и опасных свойствах груза, наносить читабельную маркировку, соответствующую международным стандартам и понятную в стране выгрузки груза, соответствующим образом укладывать и размещать груз в контейнерах.

**Страховщик**, зная характеристики груза и его подверженность ущербу, инфраструктуру/условия в стране/порту получателя груза, требования к упаковке определенных грузов, данные об имидже страхователя, статистику убытков, может помочь консультациями, применять франшизу, делать оговорки, специальные ставки.

В качестве превентивного мероприятия страховщики могут организовать (за свой счет) предпогрузочный осмотр грузов, а также участие аварийных комиссаров при загрузке груза в контейнеры. Проведение данных мероприятий позволяет значительно снизить убыточность.

Задача страховщиков и специалистов по рассмотрению претензий — предупреждение страховых случаев. Страхователь и страховщик заинтересованы в том, чтобы груз был получен в целостности и сохранности.



*Б. В. Теняков*

*В. А. Прокофьев,  
директор экспертной  
организации ООО «ФЭТРОМ»,  
чл.-корр. Академии АБОП*

*Б. В. Теняков,  
профессор, действительный член  
Академии АБОП*

## **ПРЕДСТРАХОВАЯ ЭКСПЕРТИЗА РИСКА ОПАСНЫХ ОБЪЕКТОВ, ОБЯЗАТЕЛЬНАЯ ПАСПОРТИЗАЦИЯ ОПАСНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ОБЪЕКТОВ**

Правовая база экспертизы опасных производственных объектов (ОПО) была заложена в 1997 г. Федеральным законом о промышленной безопасности опасных производственных объектов (ФЗ-116). В последующем она развивалась и уточнялась Федеральными законами от 07.08.2000 № 122-ФЗ, от 10.01.2003 № 15-ФЗ, от 22.08.2004 № 122-ФЗ, от 09.05.2002 № 45-ФЗ.

Федеральный закон № 116-ФЗ определил правовые, экономические и социальные основы обеспечения безопасной эксплуатации опасных производственных объектов, заложил правовые основы предупреждения аварий на ОПО и обеспечения готовности организаций, эксплуатирующих такие объекты, к локализации и ликвидации последствий аварий.

**Экспертная работа** играет важную роль в формировании законодательной базы которая является для страхователей и страховщиков предстраховой экспертизой опасных объектов.

### **Экспертиза промышленной безопасности (статья 13)**

Закон определил что строительство, расширение, реконструкция, техническое перевооружение, консервация и ликвидация опасного производственного объекта (т.е. на всем жизненном цикле производственного объекта) могут осуществляться только при на-

личии положительного **заключения экспертизы промышленной безопасности** проектной документации, утвержденного федеральным органом исполнительной власти в области промышленной безопасности, или его территориальным органом (закон от 22.08.2004 № 122-ФЗ, статья 8 пункт 1).

Проведение экспертизы промышленной безопасности зданий, а также проведение диагностики, испытания, освидетельствование сооружений и технических устройств, применяемых на опасном производственном объекте, должны осуществляться организацией, эксплуатирующей опасные производственные объекты с привлечением профессиональной экспертной организации. Эта работа проводится в соответствии с законом, установленным федеральным органом исполнительной власти в области промышленной безопасности или его территориальным органом (закон от 22.08.2004 № 122-ФЗ, статья 9).

Экспертизу промышленной безопасности проводят «экспертные организации» за счет средств предприятий, создающих или эксплуатирующих опасные производственные объекты.

Значение экспертной работы очень велико в решении задачи промышленной безопасности опасных производственных объектов, так как предварительная экспертиза лежит в основе получения разрешения эксплуатировать либо ограничить эксплуатацию опасного производственного объекта (закон от 22.08.2002 № 122-ФЗ, статья 14).

Изменения, вносимые в проектную документацию на строительство, расширение, реконструкцию, техническое перевооружение, консервацию и ликвидацию опасного производственного объекта, также подлежат экспертизе промышленной безопасности.

### **Декларация промышленной безопасности (статья 14)**

Второе направление работы экспертной организации — разработка Декларации промышленной безопасности в соответствии со статьей 14 Федерального закона.

Декларация промышленной безопасности является важным документом в составе проектной документации на строительство, расширение реконструкцию, техническое перевооружение, консервацию и ликвидацию опасных производственных объектов.

Для страховщиков Декларация интересна как документ, дающий всестороннюю оценку риска аварии и связанной с ней угрозы. Декларация может служить основой для оценки страховщиками возможного риска и величины возможного ущерба опасных произ-

водственных объектов. Она также должна проходить экспертизу независимой экспертной организации.

### **Типовой паспорт безопасности**

Типовой паспорт безопасности опасного объекта разрабатывается в соответствии с протоколом совместного заседания Совета Безопасности Российской Федерации и президиума Государственного совета Российской Федерации от 13 ноября 2003 г. «О мерах по обеспечению защищенности критически важных для национальной безопасности объектов инфраструктуры и населения страны от угроз техногенного, природного характера и террористических проявлений» (протокол № 4, подпункт 5а).

В соответствии с методикой Паспорт безопасности опасного объекта предусматривает решение следующих задач:

- определение возможности возникновения ЧС на опасном объекте;
- оценка возможных последствий ЧС на опасном объекте;
- оценка возможного воздействия ЧС, возникших на соседних опасных объектах;
- разработка мероприятий по снижению риска и смягчению последствий ЧС на опасном объекте.

В паспорте безопасности содержатся показатели степени риска при возникновении чрезвычайной ситуации, возможного количества погибших среди населения, степени обеспечения условий жизнедеятельности с учетом воздействия вторичных факторов поражения и вредного воздействия на окружающую среду, а также величины возможного материального ущерба.

Паспорт содержит важную информацию для страховщиков, такую, как коллективный риск (математическое ожидание потерь), ожидаемое количество пострадавших (погибших) людей (персонала и населения) в результате возможных аварий (ЧС) за определенное время (год).

### **Техническое расследование причин аварии (статья 12)**

В соответствии с требованиями Федерального закона по каждому факту возникновения аварии на опасном производственном объекте проводится техническое расследование ее причин.

Причина аварии расследуется специальной комиссией, возглавляемой представителем федерального органа исполнительной власти в области промышленной безопасности или его территориального органа (Федеральный закон от 22.08.2004 № 122-ФЗ).

Комиссия по техническому расследованию причин аварии может привлекать к расследованию **экспертные и страховые организации**.

**Экспертиза проекта Федерального закон  
«Об обязательном страховании гражданской ответственности  
за причинение вреда при эксплуатации опасного объекта»**

Экспертная работа проводится на стадии подготовки проекта закона. Так, например, расчет возможного ущерба осуществляется владельцем опасного объекта на основании результатов декларирования безопасности опасного объекта и экспертизы декларации безопасности опасного объекта, либо на основании заключения экспертной организации, аккредитованной в установленном порядке уполномоченным федеральным органом (статья 6, п. 2 проекта закона).

В статье 10 проекта закона определено, что страхователь имеет право при заключении договора обязательного страхования провести **дополнительную экспертизу** опасного объекта, а также самостоятельно проводить экспертизы состояния опасного объекта, в отношении которого заключен договор обязательного страхования.

По-видимому, при этом нельзя обойтись без участия профессиональной экспертной организации, однако законопроектом не определен порядок проведения экспертизы. Также неясно, как дополнительная экспертиза должна учитываться при расчете возможного ущерба. Не уточнено, какой орган осуществляет экспертную оценку по страховым операциям в соответствии со статьей 7 законопроекта. В статье 6 законопроекта не определен статус «аккредитованной организации», дающей заключение по расчету возможного ущерба. Кроме того, не определены порядок и критерии проведения уполномоченным федеральным органом исполнительной власти согласования расчета возможного ущерба.

Группа компании «ФЭТРОМ» работает на рынке экспертных услуг с 1998 г. и за это время успела зарекомендовать себя как одна из лучших по уровню и качеству предоставляемых услуг. Она обеспечивает хорошее соотношение цены и качества услуг.

ФЭТРОМ аккредитована при МЧС России, имеет необходимые лицензии Ростехнадзора.

Приглашаем к сотрудничеству и заключению с нами Договора о сотрудничестве по вопросам экспертизы и страхования ОПО.





**Е. А. Стёпин,**  
*профессор Российской Академии  
предпринимательства,  
к.э.н., доцент*



**Н. В. Колпакова,**  
*главный специалист  
департамента имущественного  
страхования,  
аспирантка  
МГУ им. М.В. Ломоносова*

## **ОСОБЕННОСТИ СТРАХОВАНИЯ ОБЪЕКТА СТРОИТЕЛЬСТВА НА ПЕРИОД ПРЕКРАЩЕНИЯ РАБОТ**

Стабилизация экономического положения и переход к цивилизованным формам предпринимательства увеличивают спрос на страховые услуги. Свидетельством этого является положительная высокая динамика роста страховых взносов, сложившаяся в последние годы. Вместе с тем следует признать, что уровень страхования в России пока не высокий и не обеспечивает потребностей в страховой защите как физических, так и юридических лиц.

В настоящее время особо актуальными становятся вопросы страхования рисков на предприятиях строительного комплекса страны. Серия различных обрушений объектов строительства в последние годы резко повысила требования к процессу строительства, от проектирования до сдачи объекта в эксплуатацию. В этих условиях возрастает интерес к страхованию рисков на всех стадиях строительного процесса.

В рамках полиса страхования строительного объекта от всех рисков стандартным исключением из покрытия является период полного прекращения работ. Тем не менее в этот период объект строительства подвержен влиянию различных опасностей, и участники строительства (инвестор, заказчик, генподрядчик) заинтересованы в его сохранении. В связи с этим возникает проблема страхования объекта строительства на период полного прекращения работ, при-

чем условия страхования должны быть согласованы с перестраховщиками. В настоящее время подобное страхование встречается на российском рынке крайне редко. Между тем, по нашему мнению, оно могло бы пользоваться большим спросом у строительных компаний, так как консервация строительного объекта не редкость в российском строительном комплексе.

В предлагаемой статье рассмотрены возможности страхования объекта строительства на период полного прекращения работ, основанные на опыте андеррайтеров компании SwissRe.

Определение полного прекращения работ должно быть дано в договоре страхования. Под полным прекращением работ понимается консервация или приостановление работ на всем объекте на срок более трех месяцев, оформленные соответствующими актами. Срок в данном определении может быть установлен по соглашению сторон.

Множество прямых и косвенных причин перерывов в строительстве можно разделить на следующие группы:

- финансовая несостоятельность инвесторов;
- временные проблемы с ликвидностью, возникшие в результате девальвации валюты контракта, повышения ставки ссудного процента или иных причин;
- изменения в общей экономической ситуации в стране, оказывающие негативное влияние на реализацию проекта;
- разногласия между заказчиком и подрядчиком в отношении условий контракта либо претензии заказчика к срокам и качеству выполнения работ, которые ведут к расторжению договора подряда и поискам нового подрядчика;
- увеличение срока выполнения работ по сравнению с запланированными в результате непоставки или несвоевременной поставки материалов и рабочей силы.

Перечисленные выше обстоятельства приводят к реализации одного из описанных ниже сценариев:

- инвесторы принимают решение полностью отказаться от реализации проекта и соответственно разрушить уже построенную часть объекта;
- заказчик и подрядчик расторгают договор подряда, строительная площадка консервируется (приостановка строительства);
- работы на объекте временно приостанавливаются в результате переговоров и соглашения между заказчиком и подрядчиком.

С точки зрения страхования эти сценарии имеют одну общую черту: они предполагают существенное изменение риска и требуют дополнительных переговоров между страховщиком и страхователем, результатом которых может стать расторжение или изменение условий договора страхования строительно-монтажных рисков.

Как правило, страховой полис содержит условие, обязывающее страхователя, его брокера или агента сообщать страховщику о любых изменениях в риске. Информация такого рода дает возможность страховщику при необходимости корректировать условия договора страхования. Прямой страховщик в свою очередь должен сообщать всю необходимую информацию перестраховщику для получения качественной перестраховочной защиты. Приведенные выше сценарии могут иметь следующие последствия для договора страхования:

1. Отказ от осуществления проекта приведет к расторжению договора страхования с окончательной корректировкой страховой премии, которая зависит от стадии завершения застрахованного проекта.

2. В случае расторжения контракта по инициативе одной из сторон или приостановки строительства по договоренности всех заинтересованных лиц задача страховщика — определение стороны, имеющей имущественный интерес в сохранении законсервированного строительного объекта и предложение оптимальной программы страховой защиты.

3. Во всех трех сценариях любой существующий перерыв в производстве приводит к расширению полисов страхования CAR и EAR и возможному перезаключению договора, когда строительные и монтажные работы будут продолжены. При этом условия страхования на момент возобновления строительно-монтажных работ должны быть приведены в соответствие с новой экономической ситуацией и скорректированным графиком работ.

4. Покрытие на время перерыва в строительстве может быть предусмотрено при заключении договора страхования строительно-монтажных рисков при условии сюрвейерских осмотров в определенные установленные сроки.

Значительные риски при приостановке строительных работ возникают при осуществлении сложных строительно-монтажных проектов, таких, как монтаж энергетических установок, строительство индустриальных комплексов, транспортное строительство. В подобных случаях необходим доскональный контроль объекта спе-

циалистами и оценка индивидуального риска для разработки специального покрытия на время приостановки работ.

Прежде чем говорить о страховом покрытии на период приостановки работ, нужно определить, влиянию каких опасностей наиболее подвержен строительный объект на разных стадиях осуществления проекта. Рассмотрим влияние различных рисков на примере строительства зданий.

### **Фазы строительства зданий**

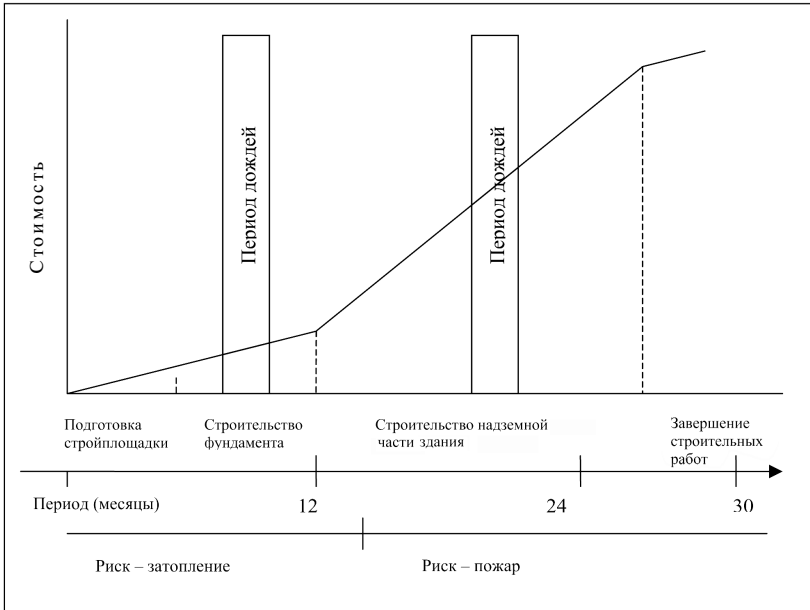
Типовой проект строительства зданий можно разделить на следующие этапы:

- *оборудование строительной площадки;*
- *работы по устройству фундамента:*
  - забивка свай (если необходимо);
  - крепление для выемки грунта (шпунтовые сваи, водонепроницаемая ограждающая стенка);
  - выемка грунта под фундамент;
  - работы по устройству фундамента;
  - засыпка;
- *строительство надземной части здания:*
  - строительство каркаса и наружных стен;
  - внутреннее оборудование и завершение;
- *сворачивание строительной площадки и сдача объекта.*

Степень риска при приостановке строительства зависит главным образом от стадии, на которой находится строительный проект в момент наступления перерыва в работах.

Приведенная ниже схема иллюстрирует возрастание риска в зависимости от стадии проекта при общем периоде строительства 30 месяцев (рис. 1). Если для здания не нужен особый дорогой фундамент, то основное возрастание риска происходит во время строительства надземной части, особенно к концу этого этапа, если использовались сложные технологии монтажа, т.е. наибольший ущерб возможен на конечных стадиях осуществления проекта.

Вода и огонь обоснованно считаются основными рисками в процессе строительства и могут служить причиной серьезного ущерба. Дополнительно в зависимости от географического месторасположения строительного объекта причиной крупных аварий могут стать землетрясения и тайфуны. Кроме того, ущерб возникает из-за ошибок монтажа, но они опасны на любой стадии строительства, поэтому в данном примере не учитываются.



**Рис. 1. Зависимость степени риска и стадии строительно-монтажного проекта <sup>1</sup>**

Конечный ущерб от наводнения и затопления может составлять значительную величину. Например, затопление вырытого котлована или уже готового фундамента может привести к значительному ущербу, особенно если фундамент использовался для хранения строительных материалов. Кроме того, затопление в сочетании с неблагоприятными почвами, поддерживаемыми конструкциями, такими, как стены из шпунтовых свай, может привести к полному разрушению.

После завершения работ по устройству фундамента риски, связанные с водой, не имеют большого значения, однако особую опасность до момента сдачи объекта в эксплуатацию представляет огонь. В наихудшем случае пожар может случиться непосредственно перед сдачей объекта строительства и обусловить максимально возможный ущерб.

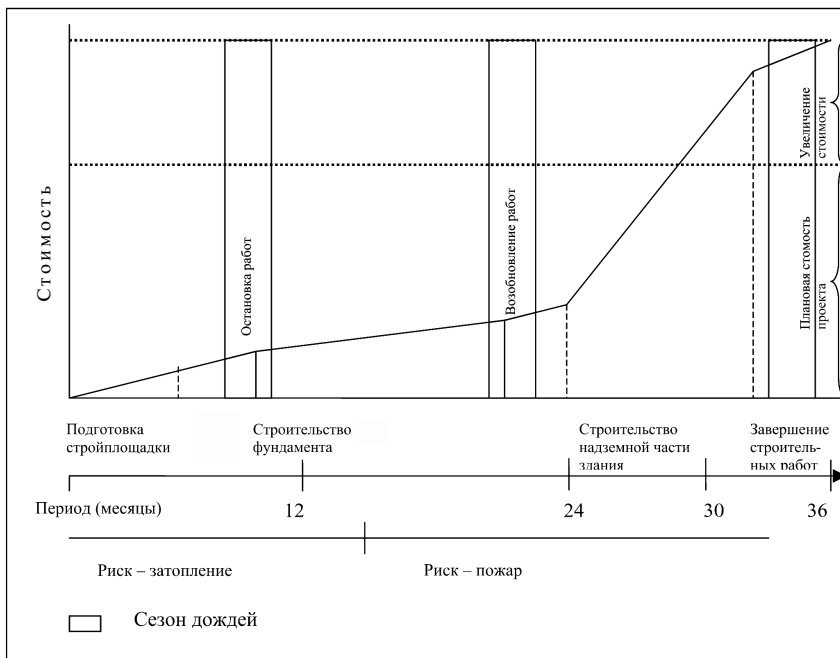
<sup>1</sup> Domke A. Standstill covers under CAR and EAR insurance. Swiss Reinsurance Company, Zurich.

## Основные риски в период временной приостановки строительно-монтажных работ

Если строительные или монтажные работы приостанавливаются, то риски, обусловленные непосредственно процессом строительства (ошибки монтажа, использование некачественных материалов), в значительной степени исчезают и сменяются рисками возникновения ущерба в результате противоправных действий третьих лиц и воздействия на объект воды и огня.

### Вода

При страховании объекта на время полного или частичного прекращения работ необходимо оценить возможные убытки в результате воздействия воды на объект, цикл между сухим сезоном и сезоном дождей в месте расположения строительной площадки. Рис. 2 иллюстрирует перерыв в строительстве на стадии работ по устройству фундамента.



**Рис. 2. Риски во время полного или частичного прекращения работ <sup>1</sup>**

<sup>1</sup> Domke A. Standstill covers under CAR and EAR insurance. Swiss Reinsurance Company, Zurich.

В этом примере предполагается, что поддерживающая стена (или шпунтовые сваи) уже установлены, и котлован вырыт в расчете на четыре подземных этажа, из которых только два построены и засыпаны на момент перерыва в строительстве.

В примере перерыв наступил в середине сезона дождей, и строительная площадка была заброшена. Строительная площадка была серьезно затоплена, и готовая часть объекта повреждена. Давление воды обусловило повреждение и/или обрушение шпунтовых свай или стены, а просадка грунта неизбежно привела к повреждению окружающего имущества третьих лиц. После нескольких сухих месяцев вновь начался сезон дождей, который обусловил дополнительные убытки. В результате полный ущерб от воздействия воды оказался очень существенным.

Пример перерыва в производстве на стадии строительства наземной части сооружения приведен на рис. 3.

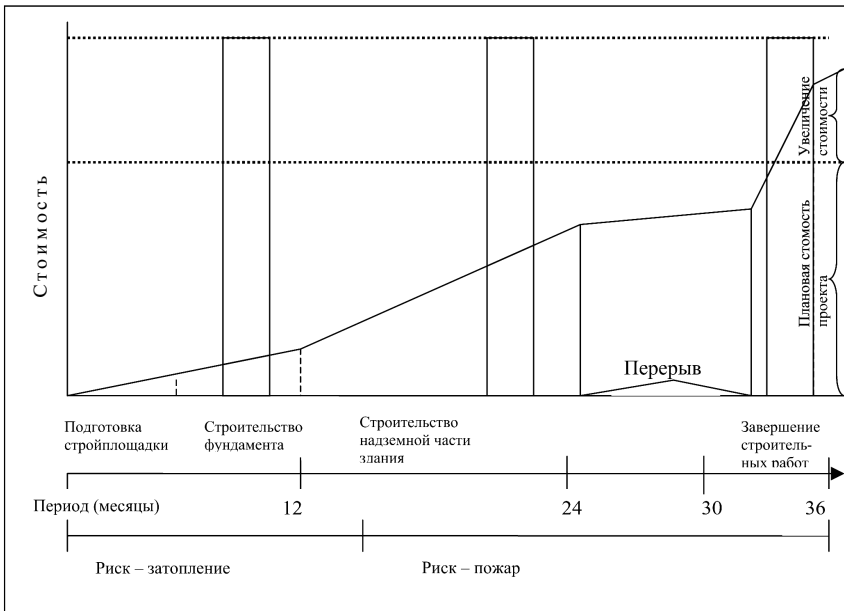


Рис. 3. Риски на стадии строительства наземной части сооружения<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Domke A. Standstill covers under CAR and EAR insurance. Swiss Reinsurance Company, Zurich.

В это время сооружение в основном не подвержено возникновению убытков в результате воздействия воды при условии, что доступ дождевой воды через крышу здания блокирован. Однако воздействие воды причиняет ущерб хранящимся на складах материалам и оборудованию, поэтому необходимо проведение соответствующих превентивных мероприятий. Если наблюдаются очень сильные дожди в сочетании со штормом или тайфуном, то особое внимание должно быть уделено недостроенным наружным стенам, поскольку возникает повышенная опасность их разрушения.

### **Огонь**

Чем ближе к запланированной дате завершения строительного проекта происходит остановка производства, тем больший ущерб причинит пожар. Леса и опалубка, внутренняя отделка, оборудование хранятся в здании или в непосредственной близости от него, аккумуляция легковоспламеняющихся и взрывоопасных материалов обуславливает значительную пожарную нагрузку. Небрежность или поджог могут привести к огромным убыткам. Только строгий контроль над объектом может предотвратить катастрофу.

### **Кража со взломом, разбой, грабеж**

Очевидно, что заброшенная строительная площадка привлекает визитеров определенного класса. Поэтому определенное имущество может быть не только украдено, но и просто испорчено в результате актов вандализма: например, разбиты окна, перерезаны провода и т.д.

### **Риск ответственности перед третьими лицами**

На стадии перерыва в производстве нельзя совершенно исключить возникновение ответственности в результате причинения вреда жизни, здоровью, имуществу третьих лиц. Например, сильный ветер может переносить определенные предметы на существенные расстояния, но ущерб от падения подобных предметов может быть минимизирован путем установки вокруг недостроенного объекта защитной сети. Ущерб может быть также причинен возможной продажкой грунта или распространением огня.

Перерыв и последующее возобновление работ будут иметь следствием увеличение плановой стоимости строительно-монтажного проекта, так как за время перерыва могут измениться цены на оборудование, работы и материалы. Кроме того, могут возникнуть дополнительные расходы, связанные непосредственно с консервацией строительного объекта и последующим процессом возобновления



работ. Зачастую после перерыва заказчики стараются завершить строительство в максимально короткие сроки, а повышенные темпы работы также обуславливают дополнительные расходы.

Для страхования объекта на период остановки работ необходима оценка состояния строительной площадки и объекта сюрвейерами. При этом существенное значение имеют следующие моменты:

- стадия завершения строительного проекта в процентах;
- критические фазы для перерыва в строительстве: например, частичное возведение стального резервуара или сборной ограждающей стены, поддерживающей стеновую конструкцию;
- сравнение запланированных и фактически выполненных работ;
- стадия работ по возведению фундамента;
- оценка возможного воздействия воды, в том числе грунтовых вод, расстояние до ближайшего водоема, сильные дожди;
- наличие дренажного оборудования (работоспособность и условия эксплуатации);
- оценка воздействия ветра, например, частично возведенные ограждающие конструкции, состояние лесов, наличие защитной сети;
- оценка риска пожара (огневая нагрузка на незавершенные объекты, хранение и аккумуляция горючих и взрывоопасных веществ);
- оценка противопожарного оборудования;
- риск противоправного воздействия (ограждение и охрана строительной площадки);
- риск возникновения ответственности перед третьими лицами (примыкающее имущество, опасность падения частей объекта за территорию строительной площадки, ограничение доступа на строительную площадку);
- условия хранения материалов и оборудования, такие, как месторасположение склада, величина, контроль доступа в места хранения материалов, охрана, возможность коррозии.

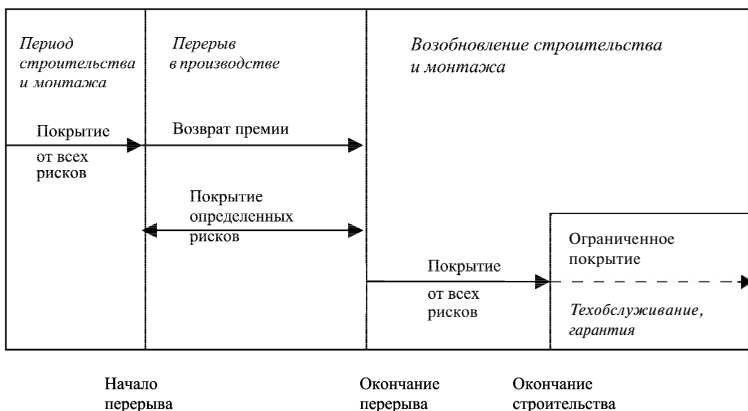
Для защиты строительной площадки на время прекращения работ необходимо выполнение хотя бы минимального набора требований. Ниже приведен основной перечень таких условий. Поскольку строительные площадки могут существенно отличаться друг от друга по своему месторасположению, природным условиям, окружению, то для конкретного проекта могут быть разработаны дополнительные требования. Для каждого объекта должна быть проведена детальная сюрвейерская оценка.

Стандартный минимум требований включает:

- ограждение строительной площадки, 24-часовое наблюдение и охрану строительной площадки;
- вывоз легковоспламеняющихся и взрывоопасных материалов;
- очистку площадки от горючих отходов;
- установку и постоянный контроль противопожарных средств;
- хранение достаточных запасов воды, предназначенной для тушения пожаров и установка контактов с ближайшей пожарной дружиной;
- достаточное количество аварийных насосов для откачивания воды в случае залива;
- защищенность от ветра незавершенных сооружений и секций, защитную сеть вокруг наземных этажей.

### Условия страхования строительного-монтажного объекта на период прекращения работ

Замораживание строительства и прекращение любых работ на строительной площадке приводит к изменению в рисках. Обязательным условием для предоставления страхового покрытия на период прекращения работ является адекватная защита объекта страхования (рис. 4).



**Рис. 4. План страхования строительного-монтажного объекта, предусматривающий покрытие на период прекращения работ <sup>1</sup>**

<sup>1</sup> Domke A. Standstill covers under CAR and EAR insurance. Swiss Reinsurance Company, Zurich.

Как уже отмечалось выше, для незавершенного строительного объекта наибольшую опасность представляют внешние опасности, а риски, связанные непосредственно с осуществлением строительно-монтажных работ (такие, как ошибки проекта, монтажа, использование некачественных материалов), становятся неактуальными. В связи с этим страховое покрытие «от всех рисков» должно быть сужено до покрытия «от определенных рисков», т.е. от внешних опасностей на время перерыва в производстве. По сути, на период остановки работ незавершенный строительный объект должен быть застрахован на основании принципов страхования имущества.

Условия страхования объекта на время перерыва в работах могут быть согласованы при заключении договора страхования либо после наступления такого перерыва оформлением дополнительного соглашения к договору страхования строительно-монтажных рисков.

Для страхования строительного объекта на период приостановки работ страхователь и страховщик должны договориться о двух датах: точно определить моменты начала и окончания этого покрытия. В соответствии с определением, данным в начале статьи, работы на объекте считаются полностью прекращенными, если остановка длится более трех месяцев и оформлена соответствующими актами. Страховщик и страхователь могут договориться об ином сроке, после которого работы будут считаться прекращенными, например 1 месяц. Устанавливать этот срок более трех месяцев не рекомендуется, так как во время простоя на неподготовленном к перерыву в работах объекте существенно увеличивается степень риска. Вторая дата, которая должна быть определена договором страхования, момент окончания ответственности страховщика. Работы могут останавливаться на неопределенный срок, но страховое покрытие распространяется на конкретный период времени, например, полгода или 9 месяцев. После этого страховщик должен произвести осмотр объекта и решить, принимает ли он объект на дальнейшее страхование и на каких условиях или отказывается от него.

Премия за страхование объекта на период приостановки работ должна быть рассчитана и уплачена отдельно от премии за страхование СМР или монтажа, которая была согласована в начале строительства. Для страхователя, по нашему мнению, наиболее удобны будут условия договора, которые предусматривают уплату дополнительной страховой премии за покрытие периода остановки работ при его наступлении. По рекомендациям Swiss Re, основные тарифы не должны изменяться в зависимости от специфических харак-

теристик, места расположения и стадии завершения каждого проекта. Страховщик должен руководствоваться тарифами, принятыми в данной местности для страхования объектов недвижимости или гражданского строительства, и набором рисков, от которых страхуется объект. По нашему мнению, эти цифры должны быть положены в основу страховых тарифов на период остановки работ, но стадия завершения строительного объекта должна быть также отражена в тарифной ставке. Например, если были построены два этажа здания, и после этого работы заморожены, тариф должен быть выше, чем принятый для данной местности для двухэтажных зданий, так как это здание не закончено, т.е. у него нет крыши, нет инженерных коммуникаций (в частности, водопровода) и т.п., поэтому риск возникновения пожара и залива потенциально выше, чем для готового здания. В еще большей степени это положение касается незавершенных объектов гражданского строительства, таких, как мосты, дамбы, туннели и т.п., которые в незавершенной стадии могут оказаться гораздо менее устойчивы к воздействию природных опасностей, чем готовые конструкции. Страховая премия на период остановки работ рассчитывается по методу «pro rata temporis» как доля от ежегодной премии.

Сезонные колебания, такие, как сезон дождей или тайфуны, должны быть также приняты во внимание при установлении тарифной ставки.

В договоре страхования должен быть указан порядок оплаты страховой премии на период остановки строительства. После установления размера дополнительной страховой премии, надо определить, будет ли она оплачена авансом, в рассрочку, будут ли во время перерыва в строительстве уплачиваться очередные страховые взносы по основному договору страхования СМР, может ли уплаченная авансом по договору страхования СМР премия (или ее часть) быть зачтена в счет оплаты страхования на период остановки строительства. В каждом конкретном случае эти вопросы должны быть решены по согласованию сторон.

Условия продолжения покрытия при халатности страхователя или несвоевременной уплате страховой премии на период перерыва в строительных работах должны быть оговорены в договоре. В интересах страховщика (и даже в его обязанностях) установление и наблюдение за четкими сроками платежей, для того чтобы не рисковать своей перестраховочной защитой.

В зависимости от подверженности различным рискам приостановленных контрактных работ франшиза на время приостановки

работ может быть сохранена в оригинальном полисе или дополнительно согласована на период приостановки работ, например, может быть введен дополнительный лимит ответственности на один страховой случай, особенно в результате стихийных бедствий.

Особое внимание следует уделить тому, на какой стадии заморожено строительство. В процессе возведения объекта бывают моменты, когда прекращение работ может оказаться критичным для сохранности объекта в целом. Для уникальных объектов рекомендуется внести в договор страхования исключение, согласно которому страховщик не возмещает убытки, обусловленные непосредственно остановкой работ. Такое исключение будет стимулировать страхователя к дополнительной осторожности, внимательному выбору стадии строительства объекта, на которой происходит остановка, и к соответствующей подготовке объекта к консервации.

После возобновления работ на строительной площадке условия страхования должны быть согласованы в соответствии с уточненной окончательной стоимостью проекта. Страховая сумма должна контролироваться и исправляться в зависимости от инфляции или девальвации валюты. Если застрахованный проект не был адаптирован к новым экономическим стандартам во время перерыва в работах, то новая стоимость возрастет по сравнению с первоначальным планом и сметой.

Импортное оборудование, такое, как подъемники, оборудование в зданиях или машины и оборудование на промышленных предприятиях, в значительной степени влияет на стоимость проекта. При этом стоимость монтируемого импортного оборудования в национальной валюте может существенно измениться из-за колебания курса валюты, а стоимость работ изменится под влиянием инфляции. Таким образом, премия и франшиза по договору страхования должны быть изменены в зависимости от уровня инфляции, девальвации национальной валюты. Поэтому при длительных перерывах в производстве работ невозможно автоматическое возвращение от покрытия конкретного перечня рисков к покрытию от всех рисков. Возобновление покрытия «от всех рисков» требует дополнительного осмотра объекта страхования сюрвейерами и андеррайтинга. В случае длительного перерыва в производстве и при наличии убытков страховщик может переопределить основные условия предоставления страхового покрытия или внести в договор дополнительные исключения. Страховщики должны также обращать пристальное внимание на вопросы замены генерального подрядчика или субподрядчиков для улучшения организации труда.

Более детальное определение рисков на протяжении всего периода строительства объекта, в том числе в период полного прекращения работ, повысит ответственность страховщиков и заставит строителей более внимательно относиться к вопросам соблюдения графика строительства.

#### **Литература**

1. A. Domke «Standstill covers under CAR and EAR insurance». Swiss Reinsurance Company, Zurich. 1999.
2. L. Wassmer «Contractors' All Risks insurance» Swiss Reinsurance Company, Zurich. 1998.
3. «Versicherungslehre II» Karlsruhe 1996.
4. Материалы MunichRe, MRPC, 2005.



*Е. В. Сидорова*



*А. С. Лавров*



*М. А. Крыкин*

*Е. В. Сидорова,  
аспирантка Российской  
Академии предпринимательства*

*А. С. Лавров,  
профессор кафедры Российской  
Академии предпринимательства,  
д.э.н.*

*М. А. Крыкин,  
заведующий кафедрой, вице-  
президент Российской Академии  
предпринимательства,  
д.физ.-мат.н., профессор*

## **СТРАХОВАНИЕ КАК ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ**

По оценке отечественных и зарубежных экспертов, Москва и Московская область — регионы, обладающие в России самым высоким инвестиционным потенциалом. При этом наиболее надежными и выгодными инвестициями являются инвестиции в строительство и недвижимость, поскольку именно эти сферы гарантируют максимально высокий уровень доходности.

В пользу инвестиций в сферу недвижимости и строительства можно отнести минимальные инвестиционные риски, большую емкость рынка, быструю окупаемость вложенных средств и возможность в течение длительного времени получать стабильный доход без дополнительных капиталовложений.

В результате сегодня можно смело утверждать, что инвестиции в строительство и недвижимость, а особенно в строительство и недвижимость московских регионов, обеспечивают ощутимые выгоды инвесторам. Естественно, что данный вид инвестиций привлекает не только крупных инвесторов — юридических лиц (таких, как строительные компании, инвестиционные агентства недвижимости, ипотечные компании), но и частных вкладчиков — физических лиц.

Однако существующая в настоящее время программа жилищного строительства далеко не в полной мере решает вопросы, связанные с обеспечением широких слоев населения жильем. Как показывают социологические исследования, не более 5% россиян

способны приобрести жилье за счет собственных средств, а существующая в настоящее время система ипотечного кредитования не делает его более доступным для населения.

Таким образом, в настоящее время сложилась ситуация, требующая вмешательства государства, иначе в России не будет рынка доступного жилья. В связи с этим представляется актуальным проанализировать причины сложившихся цен на жилье: структуру себестоимости строительства жилья и финансовые потоки между участниками строительного процесса.

### **Структура цены на жилье**

Рассмотрим структуру себестоимости строительства жилого дома и цены жилья, а также проведем оценку инвестиционного проекта на реальном примере, анализируя строительство жилья эконом-класса в ближайшем Подмосковье, как наиболее доступное для населения

Центральным «игроком» на рынке жилья является инвестор-застройщик, получивший инвестиционный контракт на строительство жилого объекта. Типовые характеристики такого объекта приведены в табл. 1

Таблица 1

#### **Типовые характеристики строительства жилого объекта**

|  | <b>Единица измерения</b> | <b>Кол-во</b>    |
|--|--------------------------|------------------|
| Кол-во секций, ед.                               |                          | 4                |
| Этажность зданий                                 |                          | 17               |
| Площадь 1-го нежилого этажа                      | м <sup>2</sup>           | 879,65           |
| Общая площадь квартир с учетом лоджий и балконов | м <sup>2</sup>           | 15 878,00        |
| Количество квартир                               | шт.                      | 240,00           |
| <b>Общая площадь жилых и нежилых помещений</b>   | м <sup>2</sup>           | <b>16 757,65</b> |

По условиям инвестиционного контракта доля местной администрации в общем объеме жилья составляет 18%, и эту долю инвестор-застройщик отдает безвозмездно. В результате распределение площадей между инвестором-застройщиком и администрацией происходит так, как показано в табл. 2.



**Распределение жилой площади**

|                   | <b>Администрация</b> | <b>Инвестор</b> | <b>ВСЕГО</b> |
|-------------------|----------------------|-----------------|--------------|
| Квартиры:         |                      |                 |              |
| 1-комнатные       | 12                   | 52              | 64           |
| 2-комнатные       | 23                   | 105             | 128          |
| 3-комнатные       | 8                    | 40              | 48           |
| ВСЕГО             | 43                   | 197             | 240          |
| Нежилые помещения |                      |                 |              |
|                   | 158,34               | 721,31          | 879,65       |

Инвестор-застройщик рассчитывает стоимость возведения объекта по видам работ с выявлением общей себестоимости строительства и себестоимости 1 м<sup>2</sup>. Так как на рынке жилья цена 1 м<sup>2</sup> определяется преимущественно в долларах США, то расчет производится как в рублях, так и в долларах. Но в дальнейшем для удобства будем вести и анализировать расчеты в долларах. Процедуру таких расчетов иллюстрируют данные, приведенные в табл. 3.

Таким образом, себестоимость строительства 1 м<sup>2</sup> жилого дома равна \$529,97.

Инвестор-заказчик заключает договор с генеральным подрядчиком на строительство объекта. Следует обратить внимание на то, что в себестоимость строительных работ входит стоимость услуг генерального подрядчика по организации работ в размере 5% от их стоимости. В укрупненной смете (см. табл. 3) этот процент уже включен в стоимость работ. Так, цена услуг генподрядной организации при выполнении подготовительных работ (п.1 табл. 3) составляет \$18 737,33, что входит в общую себестоимость данного вида работ в размере \$374 746,69.

Далее к себестоимости строительства прибавляются операционные расходы:

- исполнение функций заказчика — 2% от себестоимости строительства, что увеличивает ее на \$10,60/м<sup>2</sup>;
- реклама объекта — 3% от себестоимости строительства, что дополнительно повышает ее на \$15,90/м<sup>2</sup>.

**Укрупненная смета себестоимости строительства  
17-этажного жилого дома площадью 16 757,59 м<sup>2</sup> (Курс 28,5 руб./долл.)**

| № п/п | Наименование затрат  | Общая себестоимость строительства объекта, руб. | Общая себестоимость строительства объекта, \$ | Себестоимость строительства объекта в пересчете на 1 кв.м, руб. |
|-------|--|---|---|---|
|       | <b>1. Основной объект</b>  |   |   |   |
| 1     | Подготовительные работы  | 10,680,280.62                                   | 374,746.69                                    | 637.34  |
| 2     | Земляные работы  | 1,155,000.00                                    | 40,526.32                                     | 68.92   |
| 3     | Фундаментная плита   | 10,085,040.00                                   | 353,861.05                                    | 601.82  |
| 4     | Цокольный этаж   | 6,435,842.52                                    | 225,819.04                                    | 384.06  |
| 5     | Сборный железобетон  | 101,580,984.00                                  | 3,564,245.05                                  | 6,061.79  |
| 6     | Наружные кирпичные стены, внутренние стены и перегородки                 | 6,594,567.93                                    | 231,388.35                                    | 393.53  |
| 7     | Кровля   | 2,665,656.00                                    | 93,531.79                                     | 159.07  |
| 8     | Внутреннее отопление   | 5,783,400.00                                    | 202,926.32                                    | 345.12  |
| 9     | Внутренняя вентиляция  | 2,633,964.90                                    | 92,419.82                                     | 157.18  |
| 10    | Внутренний водопровод  | 6,568,800.00                                    | 230,484.21                                    | 391.99  |
| 11    | Внутренние канализация и водосток  | 1,668,450.00                                    | 58,542.11                                     | 99.56   |
| 12    | Внутренняя электрика   | 11,550,000.00                                   | 405,263.16                                    | 689.24  |
| 13    | Радио, телевидение   | 1,155,000.00                                    | 40,526.32                                     | 68.92   |
| 14    | Окна, двери  | 11,771,215.14                                   | 413,025.09                                    | 702.44  |
| 15    | Подготовка под отделку коммерческого жилья, отделка муниципального жилья | 12,655,963.74                                   | 444,068.90                                    | 755.24  |
| 16    | Лифты  | 9,240,000.00                                    | 324,210.53                                    | 551.39  |
| 17    | Отделка фасадов  | 4,855,830.00                                    | 170,380.00                                    | 289.77  |
| 18    | Мусоросборники   | 1,260,000.00                                    | 44,210.53                                     | 75.19   |
| 19    | Автоматизированная система учета электропотребления                      | 1,785,000.00                                    | 62,631.58                                     | 106.52  |
| 20    | Пожарная сигнализация и автоматика дымоудаления                          | 4,461,325.05                                    | 156,537.72                                    | 266.23  |
|       | <b>Итого по 1-му разделу</b>   | <b>214,586,319.90</b>                           | <b>7,529,344.56</b>                           | <b>12,805.32</b>  |
|       | <b>2. Наружные сети</b>  |   |   |   |
| 21    | Наружные э/сети  | 1,829,000.00                                    | 64,175.44                                     | 109.14  |
| 22    | ТП   | 6,500,000.00                                    | 228,070.18                                    | 387.88  |
| 23    | ИТП  | 5,237,750.00                                    | 183,780.70                                    | 312.56  |
| 24    | Наружные тепловые сети   | 5,375,000.00                                    | 188,596.49                                    | 320.75  |
| 25    | Наружная канализация   | 750,400.00                                      | 26,329.82                                     | 44.78   |
| 26    | Наружный водопровод  | 3,150,000.00                                    | 110,526.32                                    | 187.97  |
| 27    | Наружный водосток  | 1,164,000.00                                    | 40,842.11                                     | 69.46   |
| 28    | Телефон  | 236,250.00                                      | 8,289.47                                      | 14.10   |
| 29    | Диспетчеризация  | 1,512,000.00                                    | 53,052.63                                     | 90.23   |
| 30    | Наружное освещение   | 612,000.00                                      | 21,473.68                                     | 36.52   |
| 31    | Благоустройство  | 6,094,935.00                                    | 213,857.37                                    | 363.71  |
|       | <b>Итого по 2-му разделу</b>   | <b>32,461,335.00</b>                            | <b>1,138,994.21</b>                           | <b>1,937.11</b>   |
| 32    | <b>3. Охрана объекта</b>   | <b>897,878.52</b>                               | <b>31,504.51</b>                              | <b>53.58</b>  |
| 33    | <b>4. Страхование объекта</b>  | <b>204,450.00</b>                               | <b>7,173.68</b>                               | <b>12.20</b>  |
| 34    | <b>5. Резерв на непредвиденные расходы</b>                               | <b>4,958,910.67</b>                             | <b>173,996.87</b>                             | <b>295.92</b>   |
|       | <b>Итого по смете</b>  | <b>253,108,894.09</b>                           | <b>\$8,881,013.83</b>                         | <b>15,104.13</b>  |
|       | <b>Себестоимость строительства 1 кв.м объекта в долл.</b>                |   |   | <b>\$529.97</b>   |
|       | <b>Операционные расходы</b>  |   |   |   |

Продолжение таблицы

|    |   |                       |                        |                 |
|----|---|-----------------------|------------------------|-----------------|
| 35 | Исполнение функций заказчика – 2%   | 5,062,177.88          | \$177,620.28           | \$10.60         |
| 36 | Реклама – 3%  | 7,593,266.82          | \$266,430.41           | \$15.90         |
| 37 | Агентское вознаграждение – 2,25%  | 7,936,604.25          | \$278,477.34           | \$16.62         |
| 38 | Проценты за кредит  | 10,584,357.42         | \$371,380.96           | \$22.16         |
|    | <b>Себестоимость строительства объекта с операционными расходами</b>                        | <b>284,285,300.47</b> | <b>\$9,974,922.82</b>  | <b>\$595.25</b> |
| 39 | <b>Обременение проекта</b>  | 33,561,963.30         | \$1,177,612.75         | \$70.27         |
|    | <b>Себестоимость строительства объекта с операционными расходами и обременением проекта</b> | <b>317,847,263.77</b> | <b>\$11,152,535.57</b> | <b>\$665.52</b> |

Следующие две статьи операционных расходов рассчитываются исходя не из себестоимости строительства, а из агентского вознаграждения — 2,25% от рыночной стоимости продаваемых площадей. Данная величина (2,25%) является договорной, и ее значение варьируется в диапазоне от 2% до 2,5%.

Для расчета величины агентского вознаграждения определяют объемы продаж жилых и нежилых помещений. Как правило, жилые помещения начинают продаваться с момента разработки котлована и по минимальной цене. Нежилые помещения продаются на конечном этапе строительства по их наибольшей цене. Естественно, что время начала продаж жилых и нежилых площадей зависит от ценовой политики инвестора-застройщика. Выбор данной политики определяется объемом собственных денежных средств, необходимых для финансирования первых этапов строительства.

Так, согласно рассматриваемому проекту продажа жилых площадей начинается с 4-го месяца строительства — в период разработки котлована. В соответствии с установленным графиком продаж были определены цены, объем и период реализации одно-, двух- и трехкомнатных квартир (табл. 4).

В результате по сделанным прогнозам выручка от реализации жилых помещений должна была составить \$11 439 068. Нежилые помещения общей площадью 721,31 м<sup>2</sup> планировалось реализовать на конечном этапе строительства по цене 1 300\$/м<sup>2</sup>. В итоге объем продаж нежилых помещений равен 721,31 м<sup>2</sup> x 1 300 = \$937 703.

Таким образом, общая ожидаемая выручка от продажи жилых и нежилых помещений должна составить \$12 376 771.

В соответствии с принятой процентной ставкой 2,25% агентское вознаграждение будет равно \$278 477 (7 926 604,40 руб.), что и увеличивает себестоимость строительства на \$16,62/м<sup>2</sup>.

## Реализация жилых площадей

|                             | 4-й<br>месяц | 5-й<br>месяц | 6-й<br>месяц | 7-й<br>месяц | 8-й<br>месяц | 9-й<br>месяц | 10-й<br>месяц | 11-й<br>месяц | 12-й<br>месяц | 13-й<br>месяц | 14-й<br>месяц | <b>ВСЕГО</b>      |
|-----------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|-------------------|
| <b>1-комнатные квартиры</b> |              |              |              |              |              |              |               |               |               |               |               |                   |
| Кол-во квартир              | 2            | 2            | 3            | 4            | 5            | 7            | 9             | 10            | 6             | 4             | 0             | <b>52</b>         |
| Количество м2               | 101,11       | 101,11       | 151,67       | 202,22       | 252,78       | 353,89       | 455,01        | 505,56        | 303,34        | 202,22        | 0,00          | <b>2 628,92</b>   |
| Цена реализации, \$/м2      | 850          | 850          | 850          | 880          | 880          | 910          | 910           | 950           | 950           | 950           | 950           |                   |
| Выручка, \$                 | 85 945       | 85 945       | 128 918      | 177 958      | 222 447      | 322 043      | 414 055       | 480 283       | 288 170       | 192 113       | 0             | <b>2 397 878</b>  |
| <b>2-комнатные квартиры</b> |              |              |              |              |              |              |               |               |               |               |               |                   |
| Кол-во квартир              | 2            | 2            | 4            | 5            | 7            | 9            | 14            | 21            | 17            | 15            | 9             | <b>105</b>        |
| Количество м2               | 133,73       | 133,73       | 267,46       | 334,33       | 468,06       | 601,79       | 936,11        | 1404,17       | 1136,71       | 1002,98       | 601,79        | <b>7 020,84</b>   |
| Выручка, \$/м2              | 830          | 830          | 830          | 850          | 850          | 870          | 870           | 900           | 900           | 900           | 900           |                   |
| Реализация, \$              | 110 996      | 110 996      | 221 992      | 284 177      | 397 848      | 523 554      | 814 417       | 1 263 751     | 1 023 037     | 902 679       | 541 608       | <b>6 195 055</b>  |
| <b>3-комнатные квартиры</b> |              |              |              |              |              |              |               |               |               |               |               |                   |
| Кол-во квартир              | 0            | 1            | 2            | 3            | 2            | 5            | 7             | 8             | 5             | 4             | 3             | <b>40</b>         |
| Количество м2               | 0,00         | 84,26        | 168,51       | 252,77       | 168,51       | 421,28       | 589,79        | 674,04        | 421,28        | 337,02        | 252,77        | <b>3 370,20</b>   |
| Цена реализации, \$/м2      | 800          | 800          | 800          | 820          | 820          | 840          | 840           | 860           | 860           | 860           | 860           |                   |
| Реализация, \$              | 0            | 67 404       | 134 808      | 207 267      | 138 178      | 353 871      | 495 419       | 579 674       | 362 297       | 289 837       | 217 378       | <b>2 846 134</b>  |
| <b>Всего</b>                |              |              |              |              |              |              |               |               |               |               |               |                   |
| Кол-во квартир              | 4            | 5            | 9            | 12           | 14           | 21           | 30            | 39            | 28            | 23            | 12            | <b>197</b>        |
| Количество м2               | 234,84       | 319,10       | 587,64       | 789,32       | 889,35       | 1376,95      | 1980,90       | 2583,77       | 1861,32       | 1542,22       | 854,55        | <b>13 019,96</b>  |
| Выручка, \$                 | 196 942      | 264 346      | 485 718      | 669 402      | 758 473      | 1 199 468    | 1 723 892     | 2 323 709     | 1 673 503     | 1 384 630     | 758 986       | <b>11 439 068</b> |

Для расчета такого показателя, как сумма процентов за кредит, необходимо определить потребность в заемных средствах. Для этого следует сопоставить динамику расходов и доходов по данному проекту. Таким образом, следующим этапом является составление графика финансирования (табл. 5) на основе расчета себестоимости строительства (см. табл. 3).

Сопоставляя графики поступления и расходования денежных средств, определяем потребность в дополнительном финансировании строительства данного объекта (табл. 6).

Из графика движения денежных средств выявлено, что потребность в дополнительном финансировании составляет \$2 063 228. Так как собственных средств у инвестора не хватает, принимается решение о получении кредита. Исходя из возможности реального погашения, кредит берется на один год под 18% годовых. Проценты за этот период составят \$371 381, что увеличит себестоимость строительства объекта на \$22,16/м<sup>2</sup>.

Итак, учитывая операционные расходы, себестоимость строительства 1 м<sup>2</sup> объекта увеличилась до \$595,25/м<sup>2</sup>.

При строительстве данного объекта, как и у большинства строящихся объектов, существует обременение проекта, под которым понимается необходимость выполнять за счет инвестора-застройщика строительные и иные операции, не имеющие непосредственного отношения к строительству данного объекта. Так, например, при прокладке наружной электрики, наружных труб отопления и водоснабжения муниципальные органы могут обязать застройщика за счет его средств выполнить данные виды работ, не относящиеся непосредственно к объекту застройки, но необходимые для строительства муниципальных объектов. Как правило, размер обременения известен при выставлении инвестиционного контракта на торги.

К обременению данного проекта относятся затраты на снос гаражей и автостоянок, расположенных непосредственно на предполагаемой строительной площадке, и затраты на выделение и обустройство новой автостоянки рядом с объектом строительства.

Обременение рассматриваемого проекта составило \$1 177 613, что увеличило стоимость строительства на \$70,27\$/м<sup>2</sup>.

Максимальная себестоимость строительства 1 кв. м данного объекта составляет \$665,52/м<sup>2</sup>.

Стоит отметить, что данная стоимость 1 м<sup>2</sup> объекта рассчитывалась на 100% реализуемых площадей. Но у проекта существует еще одно обременение — 18% площадей безвозмездно отдаются администрации. В соответствии с этим себестоимость строительства 82% реализуемых площадей, принадлежащих инвестору, увеличится следующим образом:

## График финансирования строительства

| ФИНАНСИРОВАНИЕ СТРОИТЕЛЬСТВА               | 1-й месяц | 2-й месяц | 3-й месяц | 4-й месяц | 5-й месяц | 6-й месяц | 7-й месяц | 8-й месяц | 9-й месяц | 10-й месяц | 11-й месяц | 12-й месяц | 13-й месяц | 14-й месяц | Итого, \$ | Итого, руб. |
|--|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|------------|------------|------------|------------|-----------|-------------|
| Подготовительные работы                    | 226 192   | 148 555   |           |           |           |           |           |           |           |            |            |            |            |            | 374 747   | 10 680 281  |
| Разработка котлована                       |           |           | 40 526    |           |           |           |           |           |           |            |            |            |            |            | 40 526    | 1 155 000   |
| Фундаментная плита                         |           |           |           | 353 861   |           |           |           |           |           |            |            |            |            |            | 353 861   | 10 085 040  |
| Цокольный этаж                             |           |           |           |           | 225 819   |           |           |           |           |            |            |            |            |            | 225 819   | 6 435 843   |
| Сборный железобетон                        |           |           |           |           | 534 637   | 534 637   | 712 849   | 712 849   | 712 849   | 356 424    |            |            |            |            | 3 564 245 | 101 580 984 |
| Наружные кирпичные стены                   |           |           |           |           |           |           |           |           | 8 805     | 8 805      |            |            |            |            | 17 611    | 501 900     |
| Перегородки                                |           |           |           |           |           |           |           | 53 444    | 53 444    | 53 444     | 53 444     |            |            |            | 213 778   | 6 092 668   |
| Кровля                                     |           |           |           |           |           |           |           |           |           | 46 766     | 46 766     |            |            |            | 93 532    | 2 665 656   |
| Внутреннее отопление                       |           |           |           |           |           |           |           | 81 171    |           | 40 585     | 40 585     | 40 585     |            |            | 202 926   | 5 783 400   |
| Внутренняя вентиляция                      |           |           |           |           |           |           |           |           | 36 968    |            | 55 452     |            |            |            | 92 420    | 2 633 965   |
| Внутренний водопровод                      |           |           |           |           |           |           |           | 92 194    |           | 46 097     | 46 097     | 46 097     |            |            | 230 484   | 6 568 800   |
| Внутренние канализация и водосток          |           |           |           |           |           |           |           |           | 23 417    |            | 17 563     | 17 563     |            |            | 58 542    | 1 668 450   |
| Внутренняя электрика                       |           |           |           |           |           |           |           | 81 053    | 81 053    | 81 053     | 81 053     | 81 053     |            |            | 405 263   | 11 550 000  |
| Радио, телевидение                         |           |           |           |           |           |           |           |           | 16 211    |            | 8 105      | 8 105      | 8 105      |            | 40 526    | 1 155 000   |
| Окна, двери                                |           |           |           |           |           |           |           |           | 206 513   |            | 103 256    | 103 256    |            |            | 413 025   | 11 771 215  |
| Подготовка под отделку коммерческого жилья |           |           |           |           |           |           |           | 177 628   |           | 88 814     | 88 814     | 88 814     |            |            | 444 069   | 12 655 964  |
| Лифты                                      |           |           |           |           |           | 194 526   |           |           | 64 842    | 64 842     |            |            |            |            | 324 211   | 9 240 000   |
| Отделка фасадов                            |           |           |           |           |           |           |           |           |           | 102 228    | 34 076     | 34 076     |            |            | 170 380   | 4 855 830   |







- себестоимость строительства  $\$529,97/\text{м}^2 / 0,82 = \$646,30/\text{м}^2$ ;
- себестоимость строительства с учетом операционных расходов  $\$595,25/1 \text{ м}^2 / \times 0,82 = \$725,91/\text{м}^2$ ;
- себестоимость строительства с учетом операционных расходов и рисков проекта  $\$655,25/1 \text{ м}^2 / 0,82 = \$811,61/\text{м}^2$ .

Рассчитываем ожидаемую доходность от строительства объекта (табл. 7).

Таблица 7

**Расчет прибыли от строительства объекта**

|  | Единица измерения | Объект 100%        | Объект 82% | Средняя цена 1 кв.м, \$ | Поступления от реализации 82% объекта, \$ |
|--|-------------------|--------------------|------------|-------------------------|---|
| Площадь 1-го нежилого этажа                          | м2                | 879.65             | 721.31     | \$1,300                 | \$937,703                                 |
| Общая площадь квартир с учетом лоджий и балконов     | м2                | 15,878.00          | 13,019.96  | \$879                   | \$11,439,068                              |
| Общая площадь жилых и нежилых помещений              | м2                | 16,757.65          | 13,741.27  |                         |   |
| <b>Общая себестоимость строительства объекта, \$</b> |                   | <b>\$8,881,014</b> |            |                         | <b>\$12,376,771</b>                       |
| <b>Валовая прибыль</b>                               |                   |                    |            |                         | <b>\$3,495,757</b>                        |
| Операционные расходы                                 |                   |                    |            |                         | \$1,093,909                               |
| Обременение проекта                                  |                   |                    |            |                         | \$1,177,613                               |
| <b>Чистая прибыль</b>                                |                   |                    |            |                         | <b>\$1,224,235</b>                        |

Валовая рентабельность строительства объекта составляет:  $\$3\,495\,757 / \$8\,881\,014 \times 100\% = 39,36\%$  — средний уровень доходности.

Чистая рентабельность проекта — рентабельность с учетом рисков:  $\$1\,224\,235 / (\$8\,881\,014 + \$1\,093\,909 + \$1\,177\,613) \times 100\% = 10,98\%$ .

Таким образом, по предварительным расчетам, проект обладает достаточно низкой рентабельностью, но имеется ряд условий, которые существенно влияют на цену продаж и, как следствие, на прибыль проекта.

**Уменьшение доходов от реализации проекта.** План реализации жилых площадей (см. табл. 4) был построен с учетом только розничных продаж физическим лицам. Соответственно в плане обозначены максимальные доходы от продаж. Но в действительности существует ряд факторов, влияющих на уменьшение доходности от реализации жилых площадей:

- воздействие внешней среды (банковский процент, изменение законодательства, насыщение рынка в районе застройки и т.д.);
- нецикличность поступления доходов от продаж, характеризующаяся отклонением реальных поступлений от плана и

выражающаяся в предоставлении рассрочки, просрочки платежей и расторжении договоров соинвестирования;

- «срочная» (оптовая) продажа квартир по заниженным ценам.

**Увеличение затрат на строительство** может происходить по следующим обстоятельствам:

- незапланированное отвлечение средств, предназначенных для строительства данного объекта и направление их на другой объект (перекрестное финансирование);
- дополнительные затраты на различного рода разрешения и согласования;
- рост стоимости подрядных работ;
- рост стоимости строительных материалов.

Таким образом, доходность проекта весьма чувствительна к изменению выручки и себестоимости. Это значит, что как и незначительное снижение выручки от реализации площадей, так и сравнительно небольшое увеличение затрат на строительство приведут к резкому снижению прибыли и проект может стать нерентабельным. Поскольку избавиться от перечисленных факторов уменьшения доходов от реализации площадей практически не представляется возможным, то основные усилия необходимо направить на сокращение статей затрат.

Одним из способов избавления проекта от роста стоимости подрядных работ или строительных материалов является страхование проекта от данных видов риска. В настоящее время в России страховые компании практически не предоставляют данного вида услуг, считая инвестирование строительства достаточно прибыльным делом. Возможно это так, но только когда речь идет о строительстве жилья класса «премиум» и «де люкс». Когда же дело касается строительства жилья эконом-класса, т.е. жилья, наиболее доступного широкому слою населения, то здесь рентабельность проекта сравнительно невысока, и такие проекты чувствительны даже к незначительным увеличениям затрат на строительство. Таким образом, страхование может стать одним из действенных способов защиты от риска снижения рентабельности проекта.

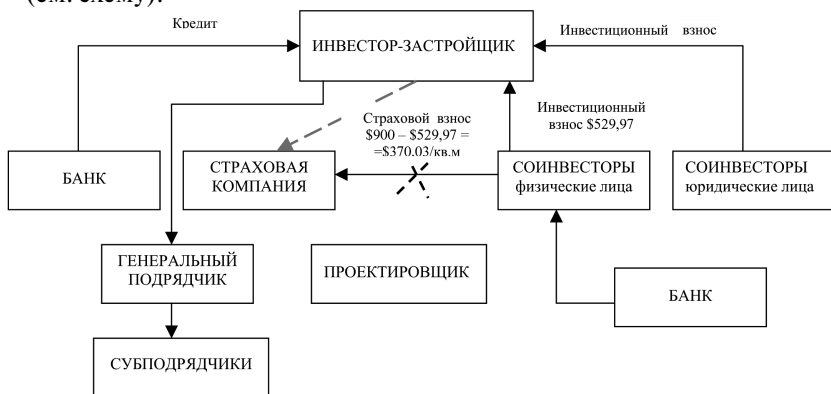
Так как администрация территориальной единицы, на которой ведется строительство объекта, берет себе его часть (от 15% до 40% общей площади квартир) для обеспечения жильем малоимущих граждан, то она могла бы выступать в роли страхователя как минимум в части объекта, ей выделяемого. Покрытие данных расходов администрация могла бы возмещать из доли домов класса «премиум» и «де люкс», так как в домах этого класса администрация имеет свою долю,

но она не предназначена для обеспечения жильем малоимущих граждан из-за разницы в социальном положении жильцов.

Таким образом, привлечение администрации к проблемам инвестиционно-строительного процесса домов эконом-класса делает строительство таких домов более привлекательным для инвесторов, а следовательно, и для соинвесторов — физических лиц, снизив процент банкротства строительных компаний.

### Финансовая схема процесса жилищного кредитования

Рассмотрим в упрощенном виде организацию финансовых потоков между участниками инвестиционно-строительного процесса (см. схему).



Данную схему приобретения жилья, т.е. инвестирования в его строительство, предлагают многие московские инвесторы-застройщики. Она заключается в том, что соинвестор — физическое лицо перечисляет инвестору-застройщику по договору соинвестирования сумму, равную произведению строительной себестоимости  $1 \text{ м}^2$  на общую площадь приобретаемой квартиры, применительно к рассматриваемому примеру — сумму из расчета  $\$529,97$  за  $1 \text{ м}^2$ . Если покупается двухкомнатная квартира на 11–14-м месяце строительства объекта, и соответственно ее стоимость равна  $\$900$  за  $1 \text{ м}^2$ , то остальную часть денежных средств, т.е.  $\$900 - \$529,97 = \$370,03$  за  $1 \text{ м}^2$ , предлагается внести в виде страхового взноса по договору страхования инвестиций. Это значит, что инвестор-застройщик, или иное лицо, им уполномоченное на осуществление реализации инвестиционного проекта, при розничной продаже жилых площадей заключает договор со страховой компанией, по которому все физические лица — соинвесторы данного объекта обязаны застраховать объект инвестирования (т.е. приобретаемую ими жилую площадь) в данной страховой компании.

Таким образом, инвестор-застройщик имеет возможность скрыть прибыль и соответственно избавиться от уплаты налога на нее. При этом между инвестором-застройщиком и страховой компанией возникают «неуставные» отношения, когда страховщик делает ему солидный «откат».

Следовательно, можно говорить о неэффективной и недействительной системе страхования инвестиций в строительство жилья.

По договору страхования соинвестор — физическое лицо страхуется от следующих рисков:

- банкротство субъекта инвестирования;
- неисполнение (ненадлежащее исполнение) инвестором-застройщиком своих обязательств из-за непреодолимых обстоятельств: аварии, пожара, взрыва, стихийных бедствий и т.д.

Но данные виды рисков являются форс-мажорными. Наиболее распространенным является риск несдачи объекта инвестирования в срок, указанный в договоре соинвестирования. Однако, по опросу московских страховых компаний, проведенному авторами статьи, страховые компании не осуществляют страхование данного вида риска.

Если рассмотреть структуру страхового тарифа, то получается, что страховой взнос составляет 41% от стоимости квартиры. Таким образом, почти 50% инвесторов-застройщиков, действующих в настоящее время в Московском регионе, ежегодно банкротятся или подвергаются воздействию форс-мажорных обстоятельств. В действительности это, конечно, не так. В результате можно сделать вывод о непомерно завышенных страховых тарифах.

С другой стороны, как показано в табл. 3, в себестоимость объекта инвестор-застройщик включает расходы на его страхование (поз. 33). Данная статья затрат равна \$7 173,68, что по отношению к общей себестоимости строительства объекта, равной \$8 881 013,83, составляет 0,08%. Данный тариф слишком занижен. Следовательно, и в этой части схемы страхования имеется определенный перекося. Об этом свидетельствует также включение инвестором-застройщиком в статью затрат, входящую в себестоимость строительства, резерва на непредвиденные расходы. Данная статья составляет \$173 996,87, или почти 2% от себестоимости строительства. Иными словами, инвестор-застройщик дополнительно страхуется от повышения стоимости генподрядных работ и стоимости строительных материалов.

Таким образом, проблема снижения стоимости жилья может быть решена путем оптимизации тарифов на страховые услуги, в том числе исключения из схемы финансирования строительства крупных затрат соинвесторов — физических лиц по страхованию мифических рисков.



*Б. В. Теняков,  
профессор, действительный член  
Академии АБОП*

*Е. Ш. Качалова,  
директор центра «Финансы  
и страхование», профессор  
кафедры Российской Академии  
предпринимательства, д.э.н.*



## **АКТУАЛИЗАЦИЯ ДЕЙСТВУЮЩИХ ПРАВИЛ СТРАХОВАНИЯ ОПО (доработка и развитие)**

Страхование опасных производственных объектов (ОПО), как известно, производится на основании федерального закона «О промышленной безопасности опасных производственных объектов» (ФЗ-116), принятого 20 июня 1997 г.

В соответствии с этим законом были разработаны «Правила страхования гражданской ответственности предприятий, эксплуатирующих опасные промышленные объекты». Они были утверждены Всероссийским Союзом Страховщиков 23 февраля 1998 года.

Если закон ФЗ-116 в последующие годы уточнялся федеральными законами от 07.08.2000 г. № 122-ФЗ, от 10.01.2003 г. № 15-ФЗ, от 22.08.2004 г. № 122-ФЗ, от 09.05.2005 г. № 45-ФЗ, то в Правила страхования гражданской ответственности изменения и дополнения до настоящего времени не вносились.

Только в ноябре 2005 г. Всероссийский союз страховщиков совместно с Росстрахнадзором России при участии ведущих страховых компаний разработали и утвердили новую редакцию «Правил страхования (стандартных) гражданской ответственности организаций, эксплуатирующих опасные производственные объекты, за причинение вреда жизни, здоровью или имуществу третьих лиц и окружающей природной среде в результате аварии или инцидента на опасном производственном объекте» (далее — новые Правила).

Новая редакция Правил была разработана в соответствии с последними изменениями страхового законодательства Российской Федерации по обеспечению безопасности эксплуатации опасных производственных объектов, страхового законодательства РФ, а также тенденциями развития страхового рынка на ближайшие годы.

В новой редакции Правил:

- расширена зона покрытия, т.е. при тех же тарифах предусматривается наступление страхового случая и соответственно возмещение вреда, причиненного третьим лицам и окружающей природной среде не только **в случае аварии**, но и при **инциденте на ОПО**;
- **учтены произошедшие изменения в законодательстве**, в частности в области лицензирования промышленной безопасности, а также новации в нормативно-методическом обеспечении процедур регистрации, идентификации и страхования опасных производственных объектов;
- **упрощена процедура осуществления страховых выплат**, в частности:
  - расширено понятие страхового случая;
  - предоставлены более широкие права страхователю;
  - предусмотрено внесудебное урегулирование убытков;
  - определено понятие «вред окружающей среде», разработан порядок установления причиненного вреда и размера страховой выплаты, уточнены «выгодоприобретатели»;
  - добавлено определение страхового риска и страхового случая, дана новая формулировка страхового случая в связи с продолжительностью периода установления обязанности страхователя возместить причиненный вред (в частности, при судебном урегулировании), поэтому страховой случай может попадать за пределы срока действия договора;
- «страховые выплаты» (новая формулировка) предусматривается производить по случаям компенсации причинения вреда, произошедшим в течение срока действия договора, независимо от последующей длительности урегулирования убытка;
- «страховое возмещение» заменено словами «страховая выплата» и др.

Важные положения новой редакции Правил изложены в таких разделах, как «О гражданской ответственности за причинение вреда окружающей среде», «О страховании инцидента на опасном производственном объекте», «О новых положениях по страховой выплате».

## **1. О гражданской ответственности за причинение вреда окружающей среде**

Гражданским кодексом Российской Федерации (ст. 77) установлена обязанность полного возмещения вреда окружающей среде.

Статья 78 ГК устанавливает порядок компенсации вреда окружающей среде.

Статья 131 ГК устанавливает ответственность граждан и юридических лиц за причинение ущерба.

Но длительное время страхование ответственности за причинение вреда окружающей среде развивалось медленными темпами, так как не решался вопрос о «выгодоприобретателях».

Только с выходом ФЗ-№7 от 10.02.2002 г. «Об охране окружающей среды» были установлены организации, которые могут подавать иск о возмещении вреда окружающей среде. Это Федеральная служба по надзору в сфере природопользования, Федеральное агентство водных ресурсов, Федеральное агентство лесного хозяйства, Федеральное агентство по недропользованию.

**На Федеральную службу по надзору в сфере природопользования:** пунктом 5.8. «Положение о службе» возложены функции главного распорядителя и получателя средств федерального бюджета, предусмотренных на содержание службы и реализации возложенных на нее обязанностей; пунктом 6.6. установлено применять предусмотренные законодательством Российской Федерации меры ограничительного, предупредительного и профилактического характера, направленные на недопущение или ликвидацию последствий, вызванных нарушениями юридическими лицами и гражданами обязательных требований в установленной сфере деятельности, с целью пресечения фактов нарушения законодательства Российской Федерации.

**Федеральное агентство водных ресурсов** является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по управлению федеральным имуществом в сфере водных ресурсов (в редакции постановления Правительства РФ от 30.07.2004 г. № 401).

В соответствии с пунктом 5.6.1. «Положение об агентстве» оно определяет владение, пользование и распоряжение водными объектами, отнесенными к федеральной собственности и управлению водным фондом.

**Федеральное агентство лесного хозяйства** является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по реализации государственной политики оказания государственных услуг и управлению государственным имуществом в сфере лесного хозяйства.

Пунктом 6.6 установлено, что агентство имеет право направлять материалы о нарушении лесного законодательства РФ в Федеральную службу по надзору в сфере природопользования, органы внутренних дел, прокуратуру, суд, предъявлять в установленном с российским законодательством порядке в суд и арбитражный суд иски о возмещении ущерба, причиненного лесному фонду.

**Федеральное агентство по недропользованию** является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по управлению государственным имуществом в сфере недропользования.

В соответствии с пунктом 5.16 агентство осуществляет функции по управлению государственным имуществом и оказанию государственных услуг в установленной сфере деятельности, если такие функции предусмотрены федеральными законами, нормативными правовыми актами Президента Российской Федерации и Правительства Российской Федерации.

С учетом изложенного в новой редакции Правил третьими лицами (выгодоприобретателями) по возмещению вреда окружающей среде наряду с физическими и юридическими лицами является **государство в лице уполномоченных органов исполнительной власти**, в чьем ведении находится управление охраной окружающей среды, и в случае причинения вреда окружающей среде в результате аварии или инцидента на опасном производственном объекте они имеют право на получение страховой выплаты и участвуют в урегулировании требований третьих лиц по страховым выплатам.

Страховые выплаты выгодоприобретателям за причинение вреда жизни, здоровью, имуществу третьих лиц, а также окружающей среде производятся на основании требований раздела 13 новых Правил.

Возмещение вреда, причиненного окружающей среде установлено новыми Правилами и производится в размере фактических затрат на восстановление **нарушенного состояния окружающей среды** в соответствии с проектами рекультивационных и иных восстановительных работ или с таксами и методиками исчисления размера вреда окружающей среде, утвержденными органами исполнительной власти, осуществляющими государственное управление в области охраны окружающей среды (п. 13.8.3 новых Правил).

Под вредом окружающей среде понимается **нарушение нормативов качества окружающей среды**, установленных соответствующими уполномоченными органами государственной власти, в чьем ве-



дении находится управление охраной окружающей среды (пункт 5.4 новых Правил).

Третьими лицами (выгодоприобретателями) является, по новым Правилам, наряду с физическими и юридическими лицами **государство в лице уполномоченных органов исполнительной власти**, в чьем ведении находится управление охраной окружающей среды, и в случае причинения вреда окружающей среде в результате аварии или инцидента на опасном производственном объекте они имеют право на получение страховой выплаты и участвуют в урегулировании требований третьих лиц.

Страховые выплаты за причинение вреда жизни, здоровью, имуществу третьих лиц, окружающей среде (п. 13.8 настоящих Правил) производятся выгодоприобретателям, а страховые выплаты за возмещение расходов по уменьшению убытков в соответствии с п. 13.10 настоящих Правил — страхователю.

Под вредом имуществу третьих лиц, по новым Правилам, понимается уничтожение или повреждение имущества выгодоприобретателя, т.е. под вредом окружающей среде понимается **нарушение нормативов качества окружающей среды**, установленных соответствующими уполномоченными органами государственной власти, в чьем ведении находится управление охраной окружающей среды.

Возмещение вреда, причинённого окружающей среде, должно быть произведено в размере фактических затрат на **восстановление нарушенного состояния окружающей среды** в соответствии с проектами рекультивационных и иных восстановительных работ или в соответствии и методиками исчисления размера вреда окружающей среде, утвержденными органами исполнительной власти, осуществляющими государственное управление в области охраны окружающей среды.

## **2. О страховании инцидента на опасном производственном объекте**

По новым Правилам страховым случаем является причинение вреда жизни, здоровью и имуществу третьих лиц и окружающей среде как **в результате аварии** на эксплуатируемом страхователем опасном объекте, так и **в результате инцидента** в соответствии с требованиями Госгортехнадзора от 8 июня 1990 г. № 40.

В качестве инцидента новыми Правилами для целей страхования рассматриваются исключительно случаи «отказа или повреждения технических устройств, применяемых на опасном производственном объекте, и (или) случаи отклонения от режима технологического процесса».

В соответствии с Федеральным законом № 122-ФЗ от 07.08.2000 г. организации, эксплуатирующие опасные производственные объекты, обязаны:

- вести учет инцидентов на опасном производственном объекте;
- представлять в федеральные органы исполнительной власти в области промышленной безопасности или в его территориальный орган сведения о количестве инцидентов, причинах их возникновения и принятых мерах.

В новых правилах на основании такой информации установленные следующие страховые тарифы по случаю «причинения вреда в результате инцидента»:

- страховые тарифы без учета опасных веществ, находящихся на объекте (Приложение 2);
- страховые тарифы для типовых представителей опасных веществ на опасном производственном объекте (табл. 1 приложения к Правилам).

Тарифы приведены в % к страховой сумме для случаев причинения вреда «в результате аварии» и отдельно для случаев причинения вреда в результате инцидента.

Данные страховые тарифы согласованы Росстрахнадзором на период 2–3 года использования Правил.

Ниже приводится таблица установленных тарифов.

### **3. О механизме страховой выплаты в новых правилах**

Новыми Правилами предусматривается, что при отсутствии спора между **страховщиком, страхователем и выгодоприобретателем** при страховом случае наличия у выгодоприобретателей права на получение страховой выплаты страховые выплаты могут производиться в порядке внесудебного (досудебного) урегулирования (п. 13.1 новых Правил).

Урегулирование требований третьих лиц может проводиться по трехстороннему соглашению о страховой выплате. Трехстороннее соглашение, составляется страхователем, страховщиком и выгодоприобретателем по форме согласно **Приложению 6 к настоящим Правилам**, в котором подтверждаются возникновение аварии или инцидента на опасном производственном объекте, размер причиненного ущерба и размер страховой выплаты.

В случае не достижения согласия между страховщиком, страхователем и выгодоприобретателем по поводу размера страховой выплаты, обстоятельств причинения вреда и обязанности страхователя возместить этот вред урегулирование требований третьих лиц производится в судебном порядке, в соответствии с п. 13.1.1 новых Правил.

**к «Правилам страхования (стандартным) гражданской ответственности организаций, эксплуатирующих опасные производственные объекты, за причинение вреда жизни, здоровью, имуществу третьих лиц, окружающей среде в результате аварии или инцидента на опасном производственном объекте»**

**Страховые тарифы на 1 год  
по страхованию ответственности за причинение вреда  
при эксплуатации опасных производственных объектов  
(без учета опасных веществ, находящихся на объекте)**

| № п/п | Наименование опасного производства, вида опасного объекта   | Страховой тариф по случаю "причинение вреда в результате аварии" (в % к страховой сумме) | Страховой тариф по случаю "причинение вреда в результате инцидента" (в % к страховой сумме) |
|-------|---|--|---|
| 1     | Объекты добычи угля   | 0,4  | 0,3   |
| 2     | Объекты горнодобывающих производств и горные работы   | 0,3  | 0,2   |
| 3     | Объекты добычи нефти  | 0,5  | 0,5   |
| 4     | Объекты добычи газа   | 0,5  | 0,5   |
| 5     | Объекты геологоразведочных работ  | 0,3  | 0,2   |
| 6     | Магистральные трубопроводы  | См. п.1 прим.  | См. п.1 прим.   |
| 7     | Химические и нефтеперерабатывающие производства   | См. п.1 прим.  | См. п.1 прим.   |
| 8     | Хранение и переработка зерна  | 0,3  | 0,1   |
| 9     | Объекты металлургических производств  | 0,5  | 0,3   |
| 10    | Подъемные сооружения в том числе:<br>- мостовые краны<br>- башенные краны<br>- козловые краны<br>-самоходные стреловые краны<br>- краны на железнодорожном ходу<br>- краны на речных и морских судах<br>- лифты грузовые<br>- лифты пассажирские<br>- шахтные подъемники (клетки)<br>пассажирские<br>- шахтные подъемники (клетки) грузовые | 0,2<br>0,5<br>0,2<br>0,4<br>0,2<br>0,2<br>0,2<br>0,3<br>0,5<br>0,3<br>0,1                | 0,05<br>0,05<br>0,05<br>0,05<br>0,05<br>0,05<br>0,05<br>0,05<br>0,05<br>0,05                |
| 11    | Котлы, сосуды, работающие под давлением, паропроводы 4-й категории  | 0,3  | 0,05  |
| 12    | Газоснабжение (ГРП, ГРУ)  | 1,0  | 0,7   |

Ниже приводится типовая форма трехстороннего соглашения.

В заключение необходимо отметить, что новые правила были согласованы с Госгортехнадзором (исх. № БК-03-35/404 от 09.12.2003 г.), а Ростехнадзор одобрил и разрешил их для использования (исх. № 44-11616/02-01 от 02.11.2005 г.).

**Страховые тарифы на 1 год  
для типовых представителей опасных веществ  
на опасном производственном объекте**

Таблица 1

| № п/п | Наименование опасного вещества  | Страховой тариф по случаю "причинение вреда в результате аварии" (в % к страховой сумме) | Страховой тариф по случаю "причинение вреда в результате инцидента" (в % к страховой сумме) |
|-------|---|--|---|
| 1     | Аммиак  | 1,5  | 0,5   |
| 2     | Нитрат аммония (нитрат аммония и смеси аммония, в которых содержание азота из нитрата аммония составляет более 28 % массы, а также водные растворы нитрата аммония, в которых концентрация нитрата аммония превышает 90% массы)                                 | 1,5  | 0,5   |
| 3     | Нитрат аммония в форме удобрений (простые удобрения на основе нитрата аммония, а также сложные удобрения, в которых содержание азота из нитрата аммония составляет более 28% массы (сложные удобрения содержат нитрат аммония вместе с фосфатом и (или) калием) | 1,0  | 0,5   |
| 4     | Акрилонитрил  | 1,6  | 0,5   |
| 5     | Хлор  | 1,7  | 0,5   |
| 6     | Оксид этилена   | 1,2  | 0,5   |
| 7     | Цианистый водород   | 1,8  | 0,5   |
| 8     | Фтористый водород   | 1,5  | 0,5   |
| 9     | Сернистый водород   | 1,5  | 0,5   |
| 10    | Диоксид серы  | 1,5  | 0,5   |
| 11    | Триоксид серы   | 1,5  | 0,5   |
| 12    | Алкилы  | 1,5  | 0,5   |
| 13    | Фосген  | 2,0  | 0,5   |
| 14    | Метилизоцианат  | 2,0  | 0,5   |

Таблица 2

| № п/п | Вид опасных веществ   | Страховой тариф по случаю "причинение вреда в результате аварии" (в % к страховой сумме) | Страховой тариф по случаю "причинение вреда в результате инцидента" (в % к страховой сумме) |
|-------|---|--|---|
| 1     | Воспламеняющиеся газы   | 2,0  | 1,2   |
| 2     | Горючие жидкости, находящиеся на товарно-сырьевых складах и базах   | 2,0  | 1,5   |
| 3     | Горючие жидкости, используемые в технологическом процессе или транспортируемые по магистральному трубопроводу | 2,0  | 2,0   |
| 4     | Транспортирование всех видов опасных веществ  | 1,0  | 2,0   |
| 5     | Токсичные вещества  | 2,0  | 1,2   |
| 6     | Высокотоксичные вещества  | 2,0  | 1,2   |
| 7     | Окисляющие вещества   | 1,5  | 0,5   |
| 8     | Взрывчатые вещества   | 2,0  | 0,2   |

**к «Правилам страхования (стандартным) гражданской ответственности организаций, эксплуатирующих опасные производственные объекты, за причинение вреда жизни, здоровью, имуществу третьих лиц, окружающей среде в результате аварии или инцидента на опасном производственном объекте»**

**ТРЕХСТОРОННЕЕ СОГЛАШЕНИЕ**

**о страховой выплате по договору страхования от «\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ года**

Мы, нижеподписавшиеся,

Страховщик \_\_\_\_\_ в лице \_\_\_\_\_, действующего на основании \_\_\_\_\_,

Страхователь \_\_\_\_\_ в лице \_\_\_\_\_, действующего на основании \_\_\_\_\_,

Выгодоприобретатель

Физическое лицо \_\_\_\_\_

(ФИО, адрес, паспортные данные физического лица)

Юридическое лицо \_\_\_\_\_

(наименование, адрес, реквизиты юридического лица)

составили настоящее Соглашение о нижеследующем:

1. На основании письменного заявления Страхователя/Выгодоприобретателя от \_\_\_\_\_ г, предъявленного требования Выгодоприобретателя о возмещении причиненного вреда и их проверки установлено, что вследствие аварии/инцидента (ненужное зачеркнуть), произошедшего на \_\_\_\_\_

(наименование опасного производственного объекта)

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ года причинен вред \_\_\_\_\_

(краткое описание вреда)

2. По факту данного события представлены следующие документы:

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

3. Размер вреда, причиненного Выгодоприобретателю, составляет \_\_\_\_\_ руб., что подтверждается следующими документами:

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

4. В соответствии с условиями договора страхования и Правил размер страховой выплаты Выгодоприобретателю составляет \_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_) рублей.

Страховая выплата производится Выгодоприобретателю в следующем порядке: наличными деньгами через кассу Страховщика / по безналичному расчету (ненужное зачеркнуть)

\_\_\_\_\_  
(реквизиты счета при безналичном расчете)

5. Убыток считается урегулированным полностью и окончательно.
6. После выплаты Страховщиком Выгодоприобретателю указанной в п.4 суммы Выгодоприобретатель не имеет других имущественных и неимущественных претензий к Страховщику или Страхователю по событию, указанному в п.1.

Настоящее Соглашение составлено в 3 экземплярах.

Страховщик \_\_\_\_\_ (Ф.И.О.)

Страхователь \_\_\_\_\_ (Ф.И.О.)

Выгодоприобретатель \_\_\_\_\_ (Ф.И.О.)

*Дата*

*Страховой акт составлен Страховщиком " \_\_\_\_ " \_\_\_\_\_ 20\_\_ года*

Для сведения страховых и других заинтересованных организаций сообщаем, что новые Правила размещены на сайте [www.insformer.ru/](http://www.insformer.ru/).

Новыми Правилами могут пользоваться страховщики, имеющие лицензию на страхование гражданской ответственности организаций, эксплуатирующих опасные объекты.

На основе новых Правил могут быть конкретизированы отдельные условия ранее действующих Правил.

О своем решении, работать по новым Правилам, необходимо сообщить в орган страхового надзора в порядке уведомления (в соответствии со ст. 32.9. п. 3 ФЗ «Об организации страхового дела в Российской Федерации»).



*С. В. Соловьев,  
заместитель генерального  
директора ОАО «РОШО»*

## **ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ РОССИЙСКОГО СТРАХОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ВХОЖДЕНИЯ В ВТО**

Российский страховой рынок переживает в настоящее время очередной этап качественного преобразования, что непосредственно связано с интеграционными процессами развития современного мирового страхового хозяйства.

Роль страхования в экономике страны становится все более значительной по мере формирования рыночных отношений. За последние годы спрос на страховые услуги постоянно возрастает.

По данным Министерства финансов РФ, за 2003 г. российские страховщики собрали 432,4 млрд. руб. премии, а в 2005 г. — 490,6 млрд. руб., что на 19 млрд. руб. превысило результаты 2004 г. Таким образом, за период 2003—2005 гг. объемы страховых услуг возросли на 13%. Это не самая высокая динамика рынка страховых услуг. Например, рост страховой премии за 2002—2003 гг. составил 44%, а относительно 2000 г. — свыше 2,5 раз. Стабилизация динамических процессов свидетельствует о серьезных изменениях в страховой сфере, об этом свидетельствует анализ структуры выплат по конкретным видам страхования. Выплаты страховщиков в 2005 г. составили 274,5 млрд. руб., причем изменение тенденции связано с сокращением схемного страхования. В данном случае востребованность страховых услуг не снижается, напротив — идет процесс качественного их совершенствования путем сокращения общего объема так называемых сервисных страховых операций, цель которых состоит в уходе от налогооб-

ложения. В связи с этим сокращается псевдострахование, что особенно характерно для страхования жизни.

За 2005 г. объем взносов по «жизни» снизился по сравнению с предыдущим годом в 4 раза — со 102,2 млрд. до 25,3 млрд. руб., а доля страхования жизни в общем объеме страховых взносов сократилась с 21,7 до 5,2 %.

Такое положение объясняется стратегией развития страхового рынка России, требованиями регулирующих органов и потребностями страхователей, в получении качественных страховых услуг, обеспечении своевременной защиты конкретного человека и экономической системы в целом.

Важнейшая задача развития страхового рынка на ближайшую перспективу — формирование специализированного страхового рынка, основой которого должны стать страховые технологии, страховые продукты, а не имитация страховой деятельности, результат которой не содействует развитию института защиты российской экономической системы.

Для того чтобы страхователь доверял страховщикам, страховые компании должны быть надежными, о чем свидетельствует стратегия, направленная на значительный рост капитализации страховых организаций.

Необходимо формировать страховые отношения на основе закона, но прежде требуется выстроить систему страхового законодательства, которая позволит сделать страхование прозрачным.

Содействовать повышению надежности и прозрачности страхового рынка призваны меры нормативного регулирования — приказы Министерства финансов РФ «Об утверждении правил размещения страховщиками средств страховых резервов», «Об утверждении требований, предъявляемых к составу и структуре активов, принимаемых для покрытия собственных средств страховщика». По мнению автора, эти нормативно-правовые документы определяют движение рынка страховых услуг на ближайшую перспективу, что включает необходимость достижения страховщиками высокого уровня прозрачности, с одной стороны, и платежеспособности с другой, что обеспечит гарантии страхователям по выполнению страховыми компаниями своих обязательств.

Данные требования особенно важны в условиях перехода российских страховщиков в ВТО. Законодательная база должна стать одним из первых этапов интеграции в ВТО. Гармонизация страховых правоотношений — это сложный и длительный процесс, предпосылкой которого является создание единой методологии и мето-



дики страхования. Модель российского страхования косвенно имитирует модель мирового страхового хозяйства. Страховой рынок в России укрупняется быстрыми темпами, единственно, что объемы нашего страхования еще очень незначительны.

В «Послании Президента России Федеральному собранию» отмечалось, что «современной России нужен беспрепятственный выход со всей своей продукцией на международные рынки. Для нас это вопрос более рационального участия в международном разделении труда, вопрос получения полноценных выгод от интеграции в мировую экономику. Именно с этой целью мы продолжаем вести переговоры о присоединении ко Всемирной торговой организации и ведем их только на условиях, которые полностью учитывают экономические интересы России»<sup>1</sup>.

Для страхового рынка необходимо оговаривать поэтапное вхождение в мировое страховое хозяйство. Для того чтобы не потерять национальное страхование целесообразно определить приоритеты его вхождения. Например, наиболее стратегически важные для экономики страны сферы страховой деятельности целесообразно открывать постепенно. Вместе с тем возможность здоровой конкуренции, требования к прозрачности рынка, внедрение новейших финансовых и страховых технологий позволят потребителям получить более качественный продукт, повысив роль страхования. Все это следует отнести к позитивным моментам интеграции.

Наряду с этим присутствуют и отрицательные результаты вхождения российского страхового рынка в ВТО. Это прежде всего возможность потери серьезных и высокодоходных ниш в страховании, невозможность конкурировать в отдельных сферах страховой деятельности из-за отсутствия капитала, безработица, наличие проблем, связанных с региональной спецификой. Организационная и региональная структура российской экономики характеризуется недостаточным развитием сферы страхования. Отсутствие достаточного развития малого и среднего бизнеса, а также среднего класса приводит к диспропорциям всей финансовой системы.

В результате существующие мелкие страховщики не отвечают нормативным требованиям работы на рынке страховых услуг, поэтому на современном этапе требуется создание конкурентоспособных страховщиков в сфере малого и среднего бизнеса. Известно, что доля малого бизнеса в структуре российской экономики составляет 10–12% против 50% в развитых экономиках, таких, как в США, Западной Европе.

<sup>1</sup> Послание Президента России Федеральному собранию. Московский комсомолец от 11 мая 2006 г. – С. 3.

По отдельным странам Европейского Союза экономические показатели варьируют так же, как по штатам США. Но если в США иногда штаты демонстрируют разные экономические показатели, то в регионах Европы разрывы постоянны: в одних странах Союза уровень постоянно ниже средневропейского, в других — выше. Главная проблема единой Европы — взаимодействие стран — доноров и стран, которым необходимы субсидии.

Согласно ратифицированному в 1993 г. Маастрихтскому договору о Евросоюзе, каждая из стран должна сдерживать инфляцию на уровне не более 3%, а ее государственный долг не должен превышать 60% ВВП<sup>1</sup>.

Для этого отстающим государствам постоянно приходится реинвестировать средства, из-за чего их долги продолжают расти. Ставка рефинансирования, которую устанавливает ЕЦБ, обычно выгодна преуспевающим странам, потому что Франция и Германия имеют на банк гораздо большее влияние, чем Испания. И когда экономика Франции на подъеме, она лоббирует установление более высокой ставки, что окончательно «добивает» Испанию, если там экономический спад, и тогда ЕС приходится выделять дополнительные средства из бюджета на помощь Испании. Но при этом Франции невыгодно ради общего блага устанавливать ставку себе в ущерб — собственную экономику также надо развивать.

Российский страховой рынок использует опыт Германии, Великобритании, Франции и других стран Западной Европы для развития страхования.

Вместе с тем России целесообразно развивать свой рынок и осваивать новые рынки, в том числе стран СНГ и отдельных стран азиатского региона. Ведущие азиатские экономики имеют в своем распоряжении более 3 трлн. долл., их совокупные золотовалютные резервы равны годовому бюджету США и почти в 4 раза превышают ВВП России. Япония, Китай, а вместе с ними Южная Корея и Гонконг являются рекордсменами по золотовалютным резервам в мире. Экономики этих стран не ориентируются строго на американский рынок, а занимаются развитием местного рынка, что в дальнейшем может определить перестановку в списке лидеров мировой финансовой системы. Поэтому российским страховщикам интересен опыт развития этих стран и возможность его использования в целях создания и усиления интеграции, направленной на создание нового экономического (в том числе финансового, страхового и т.п.) пространства.

---

<sup>1</sup> Ж. «Компания» от 20 мая 2005 г. — С. 53.

В предыдущей «Концепции развития страхового рынка» было отмечено, что стратегия его развития отдает приоритет обязательному страхованию над добровольным, в целях формирования у населения потребности в страховых услугах. Поэтому введение ОСАГО стало одним из условий реализации такой стратегии. В результате институт страхования получил серьезный импульс к изменению мышления российского потребителя и формированию соответствующих навыков в пользовании страховыми услугами.

По мере формирования среднего класса в России идет процесс создания портфеля страховых услуг рядового российского гражданина. Пока он очень скуден, но определенный набор видов страхования уже присутствует — ОМС, в некоторых случаях ОСАГО. По мере формирования в стране среднего класса, будет создана развитая система страхования.

Согласно исследованиям российских ученых, в крупных и средних российских городах доля семей, в которых имеется хотя бы один страховой полис, с лета 2005 г. по март 2006 г. возросла с 45 до 48%. Доля тех, кто рассматривает страхование как экономически выгодный способ борьбы с опасностями, возросла с 36 до 38%<sup>1</sup>. Следовательно, отмечается, хотя и незначительная, но позитивная динамика роста страховой культуры и спроса на услуги страховщиков.

В ближайшей перспективе страховая услуга получит широкое распространение при соответствующем ее количественном и качественном росте, приобретая тенденцию многофункциональной направленности.

В условиях вхождения в ВТО российским страховщикам потребуются изучение потребностей страхователей с позиций андеррайтинга, инфраструктуры, перестраховочной защиты, расширения страхового портфеля, стоимости страховых услуг, технологий, качества сервиса и других особенностей.

Усиление конкуренции на российском страховом рынке будет особенно характерно для тех видов деятельности, в которых нет ограничений со стороны государства и иностранных страховщиков.

В значительной степени это касается добровольных видов имущественного страхования, так как ряд сегментов имущественного страхования юридических лиц монопольно регулируют ведущие мировые страховщики (проектное страхование, особенно с участием иностранных инвесторов, страхование международных рисков — каско и ответственности перевозчиков грузов).

<sup>1</sup> Эксперт, 2006, № 17. — С. 91.

Особое место в стратегии интеграции российского страхового рынка должно занять страхование жизни. Сохранение национальных интересов во взаимосвязи с освоением новых технологий и расширением возможностей обеспечения страховой защиты относится к задачам современного страхования в России.

Важнейшим этапом вхождения России в мировое страховое хозяйство является процесс интеграции страхового рынка России в ВТО: существуют разные мнения, порой полярно противоположные. Но для финансового рынка России и его составляющего сегмента — страхования важно не столько направление движения, сколько качество интеграции и этапность происходящих процессов.

*С. Ш. Евдокимова,  
ученый секретарь Ученого совета  
Российской Академии  
предпринимательства, к.с.н.*

## **СОВРЕМЕННЫЙ РЫНОК ТРУДА В РОССИЙСКОМ СТРАХОВАНИИ И ОСОБЕННОСТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ**

Высокая динамика развития страхования, характерная для современной российской экономики, требует существенных преобразований на рынке труда в страховой сфере.

Рынок представляет собой пространство взаимодействия продавца и покупателя, вследствие этого для страховой услуги устанавливаются равновесная цена и равновесный объем предложения и спроса. Однако данное понятие рынка должно быть скорректировано, если речь идет о таком специфическом товаре, как труд. Это связано с тем, что носитель труда представляет собой сложную систему, так как для работника в страховой сфере необходима не только определенная способность к данному виду работы (руководитель страховых компаний, актуарий, менеджер, агент, брокер и др.), но и целый спектр качеств: мотивация трудового поведения в страховой компании, психо-физиологические особенности, жизненный опыт.

Из-за того, что люди стали активно использовать Интернет для поиска работы, выявилась закономерность — многие компании и организации ищут новых сотрудников при помощи Интернет, отказываясь от использования традиционных каналов, таких как объявления и газеты. Так, например, за 2005 год доходы британских газет от публикаций объявлений о найме сократились на 11%, в то

время как доходы специализированных рекрутинговых интернет-сайтов выросли на 40%<sup>1</sup>.

Наметившаяся тенденция поиска сотрудников через Интернет особенно характерна для массовых видов профессиональной деятельности. И такой подход вполне оправдан, так как on-line рекрутинг позволяет значительно сократить расходы компании, расширить потенциальное число кандидатов и ускорить процесс найма.

В России пока еще действуют сложившиеся, традиционные механизмы подбора кадров: рекомендации знакомых, объявления. В крупных городах все более востребованным становится Интернет и в меньшей степени рекрутинговые агентства. Вместе с тем крупные страховые компании используют самые разнообразные методы подбора и подготовки персонала: подготовка специалистов силами компании; рекомендации сотрудников; «перекупка» профессионала другой страховой компании, приглашение выпускников ВУЗов по профильным направлениям; использование объявлений; Интернет; услуги специализированных агентств по найму персонала.

В западных странах, несмотря на то, что услуги рекрутинговых агентств оказываются слишком дорогими, по сравнению со специализированными сайтами (последние взимают лишь плату за объявления — от \$20 до \$350), на рынке финансовых услуг при создании квалифицированной команды профессиональные рекрутинговые агентства занимают стабильную нишу. Ряд из них выбирают специализацию по конкретным секторам, прежде всего требующим особо тщательного отбора кандидатов. Наиболее востребованными являются фирмы, ведущие подбор персонала на рынке финансов, страхования, права.

В России в последнее время сложилось довольно скептическое мнение об уровне профессиональных агентств по подбору кадров, что связано с завышением цены при недостаточной проработке вопроса, обусловленное требуемыми квалификационными характеристиками специалиста.

В условиях вхождения России в ВТО проблема совершенствования рынка труда в страховом секторе еще более обострится, что связано с ростом конкуренции.

Требования к работнику, с позиции работодателя, включают не только требования к профессии страховщика и квалификации, но и оценку его коммуникабельности, умение работать в коллективе, способность к переобучению, трудовой мобильности и т.п.

---

<sup>1</sup> Ж. «Эксперт», 2006, № 23. — С. 51.

На современном рынке труда кадровый потенциал в области страхования имеет определенные недостатки:

- 1) отсутствие общей стратегии подготовки кадров для сферы страхования с учетом ее особенностей;
- 2) не выработана этика поведения работника страховой сферы;
- 3) отсутствие четких квалификационных требований и системы аттестации (актуарий, агент, брокер и др.);
- 4) отсутствие специального образования, отвечающего реальным потребностям рынка страховых услуг;
- 5) недостаточный уровень квалификации кадров;
- 6) отсутствие кадровой политики в большинстве компаний, выражающейся в практическом отсутствии методик и методов технологии подготовки и переподготовки специалистов.

Таким образом, рынок труда в страховании имеет серьезные проблемы, которые определяются спецификой страховой услуги: она абстрактна, виртуальна, покупатель, приобретая ее, получает надежду, что страховое событие с ним не случится, а если оно произойдет, то будет обеспечена соответствующая защита от наступившего риска. В этих условиях продавец должен быть настолько профессионален, чтобы продать такую сложную для восприятия услугу. Без соответствующей подготовки по продажам страховой услуги нельзя ждать хороших результатов. Это подтверждают серьезные проблемы в любой страховой компании, которая связана с созданием или развитием агентской сети. Эффективный страховой агент — половина успеха страховой организации. Подготовка страховых агентов многие компании ставят на поток, имея при этом весьма скромные результаты. Случается, что из ста обучаемых работает лишь один, да и то довольно часто его покупает другая страховая компания. Следовательно, каждого агента надо растить индивидуально. На начальном этапе необходимо отбирать претендентов, которые действительно обучаемы и имеют предрасположенность заниматься данной профессией. Далее идет интенсивная подготовка агента к работе в интересах компании, процесс обучения должен воспитать лояльность к компании (приверженность традициям, всестороннюю поддержку и позитивное отношение к реальным положительным результатам деятельности страховщика).

Существующие же программы подготовки страховых агентов должны быть подвергнуты серьезной ревизии с целью внедрения

качественно новых механизмов, направленных на совершенствование организации их подготовки.

Основным вопросом эффективного развития страхования в настоящее время и в ближайшей перспективе будет создание высокопрофессиональных команд, обеспечивающих конкурентный уровень страховых услуг.





*А. Я. Матвеевко,  
заведующий отделом  
международных связей,  
доцент кафедры  
Российской Академии  
предпринимательства*

## **СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РАЗВИТЫХ И РАЗВИВАЮЩИХСЯ РЫНКОВ СТРАХОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

Начиная с середины прошлого века на мировых финансовых рынках, и на страховом рынке, как на составной части финансового, стала отчетливо проявляться тенденция интернационализации и глобализации, создания единого мирового финансового и страхового пространства.

В основе таких тенденций лежит целый ряд объективных причин, в том числе закономерности движения функционирующего капитала (перераспределение мировых финансовых потоков в целях непрерывности и рентабельности воспроизводства), когда временно свободные на одном участке средства переводятся туда, где возникает спрос на них, либо существуют возможности получения более высокой прибыли, что соответствует природе и законам рыночной экономики.

Глобальные рынки капитала сегодня переживают беспрецедентный рост. Общий объем мировых финансовых активов в настоящее время превышает 118 трлн. долл. США. При сохранении нынешних темпов развития финансовые активы к 2010 г. превысят 200 трлн. долл. США. Глобальные финансовые рынки росли быстрее, чем мировой ВВП. Это свидетельствует о том, что финансовые рынки становятся все более значительными и ликвидными.

Одной из причин глобализации мировых финансовых рынков стало возникновение международных информационных и телекоммуникационных систем, которые сделали возможным перемещение капиталов в кратчайшие сроки в любую точку Земного шара и привели к существенным изменениям в размерах и значении традиционных финансовых рынков. США удалось сохранить свое значение крупнейшего финансового рынка, который по-прежнему привлекает крупные инвестиции. Увеличивается интеграция европейского рынка, и его доля в глобальном рынке постоянно растет. Одновременно наблюдается определенное возрастание роли развивающихся финансовых рынков, особенно в Азии.

Одним из проявлений глобализации мировых финансовых в целом. При этом процессы глобализации мировой экономики зачастую выступают катализатором развития страховой отрасли. Соперничество между крупными страховыми компаниями в настоящее время ведется как на глобальном, так и на региональных и национальных рынках. Мощным толчком интеграции в страховании стало создание региональных экономических объединений, в том числе Общего рынка, ЭСКАТО, АСЕАН и других, что привело в итоге, например, к возникновению в 1994 г. объединенного европейского страхового рынка, слиянию или краху многочисленных страховых компаний и изменению структуры большинства национальных страховых рынков.

Одним из последствий глобализации рынков страхования стала унификация условий страхования, которая происходит как за счет выхода крупных страховых компаний на новые рынки, в основном развивающиеся, так и за счет копирования передовых страховых технологий страховыми компаниями экономически менее развитых стран. В свою очередь такая унификация создает благоприятные предпосылки для интеграции и слияний, создания разнообразных пулов и объединений, поскольку взаимодействующие в них компании, образно выражаясь, «говорят на одном языке».

Интеграционное развитие не ограничивается рамками отдельных видов финансовых рынков, а происходит их взаимодействие и переплетение, например, интеграция страхового и банковского бизнеса. Банки и финансовые сервисные компании все больше становятся серьезной конкурентной угрозой для страховщиков, поскольку имеют хорошие возможности для расширения предоставления страховых услуг своим традиционным клиентам.

Однако и страховщики стали все более активно вторгаться в традиционно банковские сферы деятельности. Одним из последних при-

меров такой тенденции являются имевшие место в декабре 2005 г. на- стойчивые попытки итальянской страховой компании ЮНИПОЛ при- обрести итальянский банк Банка Национале дель Лаворо.

В целом идущее взаимопроникновение страхового и банковско- го бизнеса позволяет более эффективно использовать финансо- вые ресурсы, клиентскую базу, обслуживающую инфраструктуру взаимодействующих компаний, а также расширять и диверсифи- цировать предлагаемые услуги, что в целом ведет к повышению их капитализации.

Согласно последним исследованиям, страховая отрасль про- должала расширение и финансовое укрепление в течение 2004 г. На мировом уровне страховые премии (сборы) с поправкой на инфля- цию возросли на 2,3% до уровня 3244 млрд. долл. США. Ключевы- ми показателями 2004 г. были возврат к росту объемов страхования жизни и позитивное развитие в заключении договоров страхования иных, чем страхование жизни (табл. 1).

Таблица 1

**Развитые и развивающиеся страховые рынки в 2004 г.**

| Рынки                                 | Страхование жизни |                     | Другие виды страхования |                     | Совокупный объем |                     |
|---------------------------------------|-------------------|---------------------|-------------------------|---------------------|------------------|---------------------|
|                                       | млрд.долл. США    | изменения к 2003 г. | млрд.долл. США          | изменения к 2003 г. | млрд.долл. США   | изменения к 2003 г. |
| <b>Индустриальные страны</b>          | <b>1621,5</b>     | <b>1,7%</b>         | <b>1250,2</b>           | <b>1,7%</b>         | <b>2871,7</b>    | <b>1,7%</b>         |
| США                                   | 494,8             | 0,1%                | 603,0                   | 2%                  | 1097,8           | 1,1%                |
| Япония                                | 386,8             | 1%                  | 105,6                   | -0,5%               | 492,4            | -0,9%               |
| Великобритания                        | 189,6             | 3,6%                | 105,2                   | -0,5%               | 294,8            | 2,1%                |
| Франция                               | 128,8             | 10,6%               | 65,8                    | 2,1%                | 194,6            | 7,6%                |
| Германия                              | 84,5              | -0,6%               | 106,3                   | 1,5%                | 190,8            | 0,6%                |
| Италия                                | 82,1              | 2,3%                | 46,7                    | 2,5                 | 128,8            | 2,3%                |
| <b>Развивающиеся рынки</b>            | <b>227,2</b>      | <b>7,4%</b>         | <b>145,1</b>            | <b>7,7%</b>         | <b>372,2</b>     | <b>7,5%</b>         |
| Юго-Восточная Азия                    | 165,5             | 9,8%                | 64,1                    | 6,6%                | 229,6            | 9,0%                |
| Латинская Америка и Карибский бассейн | 20,2              | 17,1%               | 29,1                    | 5,9%                | 49,3             | 10,5%               |
| Центральная и Восточная Европа        | 11,2              | -11,2%              | 30,4                    | 13,5%               | 41,7             | 5,6%                |
| Африка                                | 26,2              | 4,7%                | 11,4                    | 10,1%               | 37,6             | -1,3%               |
| Ближний Восток и Центральная Азия     | 4,0               | 4,1%                | 10,1                    | 2,2%                | 14,1             | 2,6%                |
| <b>Мир в целом</b>                    | <b>1848,7</b>     | <b>2,3%</b>         | <b>1395,2</b>           | <b>2,3%</b>         | <b>3243,9</b>    | <b>2,3%</b>         |

После спада в 2003 г. в секторе страхования жизни в 2004 г. его объемы снова начали расти, достигнув 1849 млрд. долл. США. В других видах страхования после двух лет быстрого развития темпы роста несколько замедлились, хотя объем премий продолжал увеличиваться, достигнув уровня 1395 млрд. долл. США.

Общий объем мировых страховых взносов в области страхования жизни в 2004 г. возрос на 2,3%. Серьезное увеличение данных показателей продемонстрировала Западная Европа, Океания и большинство развивающихся рынков, хотя общие итоги и были несколько снижены из-за стагнации рынка в США и Японии. Изменения в пенсионном законодательстве и возобновившаяся потребительская уверенность в страховании жизни вызвали рост страховых премий на 4% в Западной Европе. В Великобритании удалось переломить тенденцию к снижению объемов страхования, проявляющуюся в предыдущие годы, и продемонстрировать некоторые позитивные сдвиги. Устойчивый экономический рост в развивающихся странах стал основой увеличения объемов премий в страховании жизни на 7,4%. При этом в Юго-Восточной Азии — крупнейшем развивающемся регионе — показатели возросли почти на 10%.

В страховании иных видов, чем страхование жизни, был также зарегистрирован рост на 2,3% в 2004 г., продолживший развитие в предыдущие годы — 9% в 2002 г. и 6,4% в 2003 г. Подъем развития страховой отрасли в США и Западной Европе сопровождался небольшим снижением показателей в Японии. Страховые сборы в данном секторе на развивающихся рынках возросли в среднем на 7,7%. Китай, Россия, Южная Африка и Индия продемонстрировали прирост более чем на 10%.

Консервативная инвестиционная стратегия, принятая большинством страховых компаний, и стагнация финансового рынка в 2004 г. привели к скромным средним показателям по доходам от инвестиций. Однако совокупная техническая и финансовая прибыль вызвала серьезное увеличение операционной прибыли от продаж. Аналогично другим секторам страховщики в областях, не связанных со страхованием жизни, укрепили свои показатели по капитализации.

Ожидается, что на мировом уровне доходы от страхования жизни продолжат свой рост, поскольку продажи всех сберегательных продуктов будут устойчиво увеличиваться. Законодательные изменения стимулируют переход пенсионного бизнеса к частным страховщикам, особенно в Европе. Прогнозировалось, что на развивающихся

рынках страхование жизни возрастет примерно на 2,5% больше, чем ВВП. Предполагается, что объем взносов в страховании иных видов, чем страхование жизни, продолжит увеличиваться, хотя и медленными темпами, особенно в индустриальных странах.

В настоящее время выделяют несколько основных типов страховых рынков. При этом применяются различные критерии, такие, как их объем, доля страхования в ВВП, размер страховых премий на душу населения и ряд других.

Развитые страховые рынки характеризуются высокими показателями совокупного объема страховых премий, их долей в ВВП. Так, например, в 2003 г. в США доля страхования в ВВП составляла 9,5%, а страховые премии на душу населения — около 3,5 тыс. долларов. В Японии эти показатели достигали соответственно 11% и 3,7 тыс. долл. Для развивающихся страховых рынков такие цифры гораздо ниже: например, в России доля страхования в ВВП составляет около 3%, а размер страховых премий на душу населения — около 100 долл. США в год.

Крупнейшими развитыми рынками страхования в 2004 г. по-прежнему продолжали оставаться страховые рынки США (более 1,1 трлн. долл. в совокупном объеме) и европейский рынок — 927 млрд. евро, включая 559 млрд. евро в страховании жизни и 368 млрд. евро в других секторах. При этом европейский рынок в 2004 г. продемонстрировал устойчивые показатели — общий рост на 5,5% при 5 027 действующих на нем компаний с общей численностью более 1 млн. работников, занятых в отрасли.

Отличительная черта большинства развитых страховых рынков — высокая степень концентрации объемов страхования ведущими страховыми компаниями. При этом выделяются два подтипа развитых страховых рынков — с наличием одной крупной компании, у которой доля на рынке составляет более 15–20% совокупной страховой премии, и страховые рынки, где сосуществует несколько крупных страховых компаний или групп компаний с примерно равными показателями деятельности.

В то же время развивающимся страховым рынкам присущи гораздо более высокие темпы роста, что привлекает к ним внимание страховщиков развитых рынков. Так, например, страховые рынки Китая и Индии составляют 2,2% мирового страхового рынка (по сравнению с 30%-ной в среднем долей США), и в то же время ежегодные темпы роста объемов страховых премий в Китае и Индии превышают 10% (7,5% для развивающихся рынков в 2004 г. в целом) по сравнению с 1,1% в США (1,7% для развитых страховых рынков).

В странах, входящих в состав развивающихся рынков (табл. 2), проживает 86% населения планеты, и их доля в мировом производстве составляет 23%. В то же время доля развивающихся рынков в объеме мировых страховых сборов достигает всего 10% в страховании жизни и 11% в других видах, что свидетельствует о значительном потенциале данных рынков в будущем, поскольку с развитием производства и ростом жизни населения суммарные объемы страховых премий будут, несомненно, увеличиваться. Наиболее значительным по размерам среди развивающихся рынков является страховой рынок стран Азии (62% населения и 73% объема премий страхования жизни).

Таблица 2

**Ведущие 10 стран развивающихся рынков в секторе страхования жизни (2003 г.)**

| Страны       | Объем премий,<br>млн. долл. США | Доля рынка,<br>% |
|--------------|---------------------------------|------------------|
| Южная Корея  | 41 998                          | 22,4             |
| Китай        | 32 442                          | 17,0             |
| Тайвань      | 23 739                          | 12,6             |
| Южная Африка | 20 728                          | 11,0             |
| Индия        | 13 590                          | 7,2              |
| Гонконг      | 10 117                          | 5,4              |
| Бразилия     | 6 306                           | 3,4              |
| Сингапур     | 5 561                           | 3,0              |
| Россия       | 4 887                           | 2,6              |
| Мексика      | 4 230                           | 2,3              |
| <b>Всего</b> | <b>163 598</b>                  | <b>87,1</b>      |

**Ведущие 10 стран развивающихся рынков в секторе, кроме страхования жизни (2003 г.)**

| Страны        | Объем премий,<br>млн. долл. США | Доля рынка,<br>% |
|---------------|---------------------------------|------------------|
| Южная Корея   | 17 760                          | 14,4             |
| Китай         | 14 468                          | 11,8             |
| Россия        | 9 257                           | 7,5              |
| Тайвань       | 8 662                           | 7,0              |
| Бразилия      | 8 259                           | 6,7              |
| Мексика       | 6 690                           | 5,4              |
| Южная Африка  | 4 670                           | 3,8              |
| Польша        | 3 946                           | 3,2              |
| Индия         | 3 712                           | 3,0              |
| Сингапур      | 3 337                           | 2,7              |
| <b>Всего:</b> | <b>80 762</b>                   | <b>65,7</b>      |

Основными тенденциями на развивающихся рынках являются процессы либерализации рынков, их дерегулирования и совершенствования страхового законодательства. Такое развитие ведет к притоку иностранных инвестиций и участников рынка, росту конкуренции, консолидации капитала.

По мнению специалистов швейцарского агентства Свис Ре Сигма, развивающиеся рынки будут находиться в центре внимания деятельности страховых компаний в XXI в. При этом в данных регионах страховых премий категории вне страхования жизни увеличится со 123 млрд. долл. США в 2003 г. до 250 млрд. долл. США в текущих ценах к 2004 г. Что касается премий в страховании жизни, то их рост будет еще более быстрым со 188 млрд. долл. США до 450 млрд. долл. США за тот же период. При этом исследования выделяют Китай и Индию как наиболее динамично развивающиеся страховые рынки.

За минувшие 10 лет страховые премии, как в категории страхования жизни, так и в других видах страхования, на развивающихся рынках росли ежегодно соответственно на 10,4% и 7,3% по сравнению с 3,4% и 2,6% в индустриальных государствах. Общий рост страховых премий в ближайшие 10 лет ожидается на уровне 7,5% в связи с общим устойчивым экономическим ростом, увеличением стабильности, благоприятным законодательным климатом, а также выводом на рынок новых продуктов и развитием каналов сбыта.

Страховой бизнес имеет свои особенности, связанные с масштабами и структурой на каждом из развивающихся рынков. Исследования, проведенные на более чем 30 различных рынках в Африке, Азии, Восточной Европе, Латинской Америке и на Ближнем Востоке, показывают, что на ведущие 10 стран приходится 87% премий в страховании жизни и 66% премий в других видах страхования всех развивающихся рынков (см. табл. 2). Фактически некоторые развивающиеся рынки уже рассматриваются как крупнейшие страховые рынки в мире. Например, Южная Корея и Китай занимают соответственно 7-е и 8-е места среди крупнейших страховых рынков мира. Китай и Индия — наиболее перспективные развивающиеся страховые рынки. На фоне бурного экономического развития растут и их страховые отрасли. В последние 10 лет страховые премии в Китае росли ежегодно в среднем на 23,%, а прочие — на 10,8%. В Индии ежегодные темпы роста составляли соответственно 12,7% и 6,2%. В 2003 г. Китай и Индия занимали 8-е и 18-е места в мире среди рынков страхования жизни. По прочим видам страхования эти страны занимали 13-е и 28-е места.

Несмотря на впечатляющие темпы роста, эти два рынка по-прежнему остаются относительно небольшими, их общий объем составляет всего 2,2% от мирового. Тем не менее уровень развития их экономики и численность населения в сочетании с быстрым процессом индустриализации и глобализации должны создать широкие возможности для развития страхования. В частности, процессы либерализации и дерегулирования делают эти новые демонополизированные рынки более доступными и привлекательными для зарубежных страховщиков. До недавнего времени в Китае на зарубежных страховщиков приходилось менее 3% страховых премий. Индия по-прежнему ограничивает долю участия зарубежных партнеров в совместных предприятиях до 26%. В то же время страховое законодательство в этих странах постоянно развивается и либерализуется.

Новым и динамично развивающимся рынком, привлекающим значительное внимание крупных страховых компаний западных стран, является рынок новых независимых стран Центральной и Восточной Европы. Емкость страхового рынка Центральной и Восточной Европы сопоставима с емкостью основных страховых рынков стран — членов АСЕАН. Так, в 2002 г. общий объем собранной в этих странах страховой премии составил 19 млрд. долл. Среднегодовой рост страхового рынка за 1995–2002 гг. составил около 6%, причем только за 2002 г. рост достиг 15%. Это очень высокая динамика развития страхования.

Хотя в большинстве новых независимых государств в данном регионе проводилась приватизация ранее находившихся в государственной собственности страховых институтов, стадия, в которой находится данный процесс, различается от страны к стране. В некоторых странах этот процесс идет очень медленно, хотя и завершился в основном в бывших соцстранах Центральной Европы. Полная монополия в страховании перестала существовать во всех странах региона, но по-настоящему свободная конкурентная среда сегодня реально существует только в некоторых странах Центральной Европы.

Экономические и социальные условия, включая либерализацию, приватизацию и демонополизацию, стимулируют потребность в страховании, особенно на корпоративном уровне, поскольку компании нуждаются в защите на случай непредвиденных потерь, а населению нужно защитить себя при потере здоровья и уходе на пенсию.



Большинство стран ввело страховое законодательство и наблюдение за деятельностью страховщиков, а также открыло свои рынки для зарубежных компаний, хотя некоторые еще ограничивают их деятельность. Страховое законодательство, сформированное с учетом принципов, действующих в странах ЕС, находится в состоянии постоянных изменений.

На большинстве развивающихся рынков ощущается низкий уровень капитализации. В некоторых странах совокупный уровень активов страховых компаний составляет только 5% от ВВП. Страны, которые разрешают значительное участие зарубежного капитала, находятся в лучшей ситуации, однако даже в них уровень активов явно недостаточен.

Ставки удержания страховой премии отличаются значительно — от 50 до 96%, а отсутствие подробных данных на некоторых рынках, например по России, делает оценки еще более трудными.

Рынок перестрахования в странах переходной экономики находится пока на ранней стадии, в связи с нехваткой капитала, квалифицированного персонала, а также неспособностью конкурирующих страховых компаний работать в сотрудничестве друг с другом и выработать между собой необходимые рыночные рабочие процедуры.

Развитие страхования в условиях переходной экономики отличается по многим параметрам от развивающихся рынков тех стран, которые уже давно живут в условиях рыночной экономики. В странах с переходной экономикой отмечается недостаточная роль государства в обеспечении страхования здоровья и пенсионной сферы, поэтому граждане приобретают большое количество индивидуальных страховых полисов. В то время как коллективное страхование работодателем менее затратно в расчете на одного работника, индивидуальное страхование является обременительным для населения. Значительная текучесть рабочей силы ввиду нестабильности экономики вызывает потребность в личном страховании на случай потери работы. Большинство стран в настоящее время вводят обязательное страхование гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств, страхование профессиональной ответственности сотрудников.

Одновременное падение жизненного уровня населения и исчезновение государственной системы страхования вызвали резкое уменьшение объемов страхования во многих областях, например, таких, как страхование жилья и сельскохозяйственной деятельности, осуществлявшихся ранее в значительных масштабах.

В некоторой степени важнейшим фактором в отрасли является наличие достаточных для ее успешного функционирования объемов капитала. В настоящее время именно это сдерживает быстрое развитие страховой отрасли. Причина — в неразвитости местных рынков капиталов, а также в отсутствии многочисленного среднего класса, способного аккумулировать сбережения. Отсутствие достаточных объемов капитала приводит к наличию небольших компаний, не способных обеспечить значительные коммерческие риски, а также заставляет страховщиков прибегать к заимствованиям на международных рынках, что служит защитой от возможных негативных ситуаций на местном рынке. Отсутствует достаточная информация об устойчивости компаний переходных рынков, но и имеющиеся цифры показывают, что они ниже, чем, например, в странах Организации экономического сотрудничества и развития. Это также является причиной растущего объема перестрахования.

Низкий уровень процентных ставок за минувшие три года привел к тому, что институциональные и другие западные инвесторы стали активно искать инструменты повышения доходности. Однако поиск доходов через альтернативные инструменты был ограничен собственным рейтингом страховых компаний, который в последние два года находился под давлением прежде всего раздела пассивов их баланса (такое давление было еще выше компаний-перестраховщиков, и ни одна из таких самостоятельных компаний не имела рейтинга AAA). Некоторые страховщики классифицируют активы развивающихся рынков не как альтернативные инвестиционные инструменты, а как международные. В Европе большинство страховых продуктов обычно предлагают держателям полисов минимальный гарантируемый доход и участие в инвестициях, что дает результаты выше средней ставки. Гарантируемый доход в страховании жизни в комбинации с обвалом в стоимости акций и низкими процентными ставками заставили страховщиков искать области с более высокими доходами, а давление рейтингов из-за слишком больших пассивов баланса не дает крупным международным страховым компаниям увеличить их отчисления на работу на развивающихся рынках. Потери кредитов от банкротства ЭНРОН и ВЕЛДКОМ были очень ощутимыми, в то же время балансовые отчеты страховых компаний не были достаточно прозрачными, чтобы эти потери были явно видны. Давление на рейтинги страховых компаний исходило как от раздела активов, так и от раздела пассивов их балансовых отчетов за 2002 г., однако негативное влияние пассивов было гораздо весомее. Потери на развивающихся рынках были не-

большими, даже при том, что не всем страховщикам удалось выйти невредимыми из периодически возникающих в развивающихся странах экономических кризисов (например, в Аргентине) и природных катастроф. В то же время кредитные потери в определенной степени были компенсированы продажей облигаций, стоимость которых возросла при одновременном падении процентных ставок. В результате страховщикам удалось сохранить постоянной долю средств, выделяемых на работу на развивающихся рынках.

Причины выхода на зарубежные рынки для различных страховых компаний развитых стран были разнообразными. Часть страховых компаний, ранее не действовавших на международных рынках, последовали в отдаленные страны за своими традиционными клиентами, выходящими на зарубежные рынки и нуждавшимися в страховом обеспечении на этих новых рынках. Зачастую страховые компании предоставляли свои услуги во взаимодействии с отделами управления рисками материнской корпорации, не создавая отделений и филиалов в новых странах.

При этом многие страховые компании стали создавать свою международную сеть путем установления сотрудничества с различными корреспондентскими брокерскими компаниями, что является и не достаточным, и не в полной мере надежным методом ведения международного бизнеса. Такое сотрудничество не обеспечивает необходимой стабильности и устойчивости, нуждаясь в постоянном мониторинге, что по своей сути является довольно затратным с точки зрения трудовых и финансовых ресурсов.

Другой причиной выхода многих национальных страховых компаний на международные рынки служило падение доходности деятельности из-за роста конкуренции, либо ввиду кризисных явлений в экономике отдельных стран. В атмосфере всеобщей погони за повышением эффективности путем реорганизации и переориентации наметилась тенденция выхода на международные рынки. Однако такой путь требует значительных ресурсов и трезво продуманных стратегических решений, поскольку развитие международных операций — это многолетний кропотливый и дорогостоящий процесс.

В настоящее время в развивающихся странах Азии и Европы, где страховые инструменты традиционно используются для пенсионных накопительных целей, страховые компании являются крупнейшими институциональными инвесторами. В Латинской Америке, однако, пенсионные фонды более доминируют в качестве институциональных инвесторов, а страховые компании держатся в тени.

Активы, находящиеся под управлением страховщиков, на развивающихся рынках продолжают расти. С резким ростом показателей балансовых отчетов страховых компаний они стали больше рассчитывать на отдачу от инвестиций для гарантированного покрытия будущих обязательств перед держателями полисов и обеспечение прибыли для акционеров.

Инвестиционные решения компаний, специализирующихся на страховании жизни, действующих на развивающихся рынках, зависят от законодательных ограничений, развития местного рынка капиталов, правил управления рисками. При принятии решений по распределению активов страховщики должны выбрать оптимальный набор активов путем принятия стратегического и тактического выбора между инструментами, разрешенными инвестиционными ограничениями и внутренними установками компаний по управлению рисками, и необходимостью согласования соразмерности активов и пассивов для минимизации возможного негативного влияния развития рынка на балансовую отчетность. В большинстве развивающихся стран активы вложены в местный рынок капиталов. В то же время законодательство накладывает строгие ограничения на различные инвестиционные инструменты, при этом предпочтение обычно отдается инструментам с фиксированным доходом в противовес акциям. Даже если инвестиционное законодательство не является ограничительным, страховщики не имеют альтернативных инвестиционных инструментов, что обусловлено низкой ликвидностью местных рынков, страдающих значительной диспропорцией между активами и пассивами.

В течение длительного периода страховые компании, специализирующиеся на страховании жизни, остаются ведущими инвесторами на местных рынках капиталов, и похоже, что они сохранят эти позиции и в будущем. Временной разрыв, проистекающий из-за разрыва между активами и пассивами, превалирует на развивающихся рынках. Более того, во многих странах страховщики сталкиваются с необходимостью поиска компромисса между увеличением доходности и согласованием активов и пассивов (ALM) ввиду ограничений в этой области.

Страховые компании являются важными финансовыми посредниками как на зрелых, так и на новых рынках. На большинстве зрелых рынков (за исключением США и Канады) и в большинстве стран Азии и Центральной Европы страховые компании — крупнейшие институциональные инвесторы по показателю активов, находящихся в управлении. В США, Канаде и большинстве стран Латинской

Америки крупнейшими институциональными инвесторами являются пенсионные фонды.

По природе своей ответственности страховщики являются важным источником долгосрочного кредитного капитала, и их инвестиционные решения могут оказать огромное влияние на потоки капитала, направляемого в различные области. В частности, некоторые страховщики имеют тенденцию делать долгосрочные вложения. При этом большинство таких страховщиков специализируется на страховании жизни. В то же время, доля институциональных инвесторов как на зрелых рынках, так и на рынках развивающихся стран сильно колеблется в зависимости от местных условий.

В целом страховщики зрелых рынков выделяют очень незначительную долю своих активов для работы на развивающихся рынках в силу сочетания таких факторов, как колебания учетных и валютных курсов, законодательные ограничения и внутренние механизмы контроля рисков. Плюс к этому, для того чтобы сгладить любые валютные риски, их зарубежные инвестиции обычно концентрируются в инструментах, деноминированных в конвертируемой валюте. В результате они не играют ведущей роли в инвестициях на развивающихся рынках.

Некоторые страховщики, работающие на мировых рынках, все-таки вкладывают инвестиции в развивающиеся рынки, однако делают это в большинстве случаев через создание дочерних структур, а не через портфельные инвестиции. Присутствие крупных глобальных страховщиков неуклонно растет на всех развивающихся рынках по мере дерегуляции и либерализации их инвестиционной сферы. Дочерние структуры глобальных страховщиков приносят на развивающиеся рынки новые страховые продукты, навыки управления рисками и становятся важными инвесторами в местные финансовые инструменты.

Местные страховщики имеют тенденцию оставаться крупными держателями только ограниченного круга местных финансовых инструментов, что играет, однако, и положительную роль, поскольку ведет к повышению устойчивости этих инструментов. Крупнейшими страхователями жизни обычно являются местные компании, поскольку эта сфера требует покрытия ответственности за счет местных активов. В то же время нехватка местных эффективных инструментов на многих развивающихся рынках может привести в будущем к тому, что страховщики станут вкладывать больше средств в зарубежные долгосрочные инструменты, если это будет разрешено действующим в их странах законодательством.

В целом, инвестиции страховых компаний развитых стран в зарубежные рынки сильно зависят от их размеров и географического присутствия. Обычно в этой области выделяют три типа страховых компаний:

- 1) страховщики, действующие преимущественно на зрелых рынках;
- 2) крупные (международные) компании, работающие преимущественно на зрелых рынках, но одновременно ведущие операции и на развивающихся рынках через дочерние структуры;
- 3) местные страховщики, работающие только на одном развивающемся рынке.

Местное законодательство и уровень развития местного рынка капиталов играют важную роль в принятии страховыми компаниями решений по инвестициям и напрямую влияют на их возможности в этой сфере. На большинстве развивающихся рынков ограниченность местных инвестиционных инструментов, особенно долгосрочных, приводит к вопиющему разрыву между их активами и объемами ответственности. Серьезные законодательные ограничения в области инвестиций также препятствуют должной диверсификации портфельных инвестиций и эффективному распределению активов страховщиков. На некоторых развивающихся рынках (например, в Гонконге, Сирии и Сингапуре) действует мало ограничений на содержание предлагаемых страховых продуктов и формирование их цены, что приводит к гибкости участников рынка в управлении продуктами и рисками. В большинстве стран, где существует активное законодательное вмешательство, как в ценообразование, так и в то, куда вкладывать активы (целью является побудить страховщиков вкладывать деньги в местные финансовые инструменты), показатели страховой отрасли являются малоэффективными.

Глобальные страховые компании с отделениями на местных рынках в Центральной Европе и Латинской Америке имеют тенденцию следовать своей традиционной бизнес-стратегии — выдавать местные полисы и гарантировать ответственность за счет местных средств. В Центральной Европе ввиду процесса конвергенции стран ЕС стратегия на местном уровне согласуется со стратегией основной компании. Однако в Азии контроль над использованием капитала и другие ограничения могут помешать местному отделению полностью следовать бизнес-стратегии материнской компании. Обычно страховщики инвестируют в местные ценные бумаги и пытаются использовать насколько можно более долгосрочные инструменты, укрепляя таким образом устойчивое развитие и стабильность местного рынка

ценных бумаг. Например, ввиду местного законодательства и валютного контроля местные пассивы в долларах или другие привязанные к доллару долги обычно обеспечиваются за счет инвестирования в зарубежные облигации, деноминированные в долларах.

Однако страховые компании, не работающие на местных рынках, все же инвестируют небольшую долю своего глобального портфеля в активы развивающихся рынков. В то время как первоначально они обычно распределяли свои средства сами, не так давно они стали делегировать проведение своей деятельности на развивающихся рынках специалистам в данной области. Например, в Германии средние и малые страховые компании, действующие на зрелых рынках, которые обычно не распространяют свои полисы на развивающихся рынках, стали рассматривать эти инвестиции как возможность диверсификации и увеличения доходов. Некоторые из этих компаний увеличивают долю своих портфелей из ценных бумаг развивающихся рынков (даже до 10% своих общих активов по сравнению с 3–5% у крупных компаний), и хотя они обычно приобретают такие ценные бумаги на сравнительно длительный срок, при этом, по мнению многих аналитиков, они ведут себя очень гибко, и их инвестиции являются менее стабильными.

Роль зарубежных страховых инвесторов на местных рынках облигаций может быть очень значительна, как это иллюстрируют бурные события на венгерском рынке в ноябре 2003 г. По мнению участников рынка, инвесторы из Германии, Нидерландов, Франции и Австрии являлись держателями местных венгерских облигаций на сумму около 8 млрд. евро. Они все предприняли одинаковые действия, предвидя вступление в ЕС, и только благодаря тому, что рынок был малоликвиден, это не имело драматических последствий. Однако если бы эти инвесторы запаниковали и стали продавать облигации со значительными потерями, ущерб местному рынку мог бы перерасти в финансовый кризис.

Гарантированный минимальный доход может вызывать определенные юридические проблемы. При низких процентных ставках на мировых рынках существующие контракты обещают доход, значительно превышающий достаточный гарантированный минимум, особенно в Германии и Великобритании; однако в обеих странах предоставляемые полисы предусматривают значительно меньшие проценты. В страховой отрасли действительный доход держателей полисов в основном зависит от воли каждой компании. Выплаты, не соответствующие средним процентным ставкам в отрасли, становятся возможными только потому, что страховщики не

всегда переоценивают свои активы в соответствии с текущими ценами рынка. Такие несоответствия между действительными выплатами и бухгалтерскими доходами привели некоторые страховые компании к необходимости искать новые виды инвестиций, которые включали бы ценные бумаги, привязанные к кредитам, и базовые защищенные бумаги с гарантированными выплатами для обеспечения структуры их активов.

Альтернативные виды инвестиций включают структурированные продукты различных категорий инвестиций, таких как те, которые относятся к будущим дебиторским потокам или коллатеральным долговым облигациям (КДО) и рассматриваются в качестве многообещающих каналов инвестиций в развивающиеся рынки. Некоторые страховые компании недавно стали инвестировать в КДО, но пока в небольших объемах. Они отмечают, что правильно структурированные КДО с долгосрочными фиксированными ставками, уменьшающими риски погашения, принесли годовой доход свыше 20%. Выдающиеся показатели КДО некоторых развивающихся рынков по сравнению с (относительно) слабыми показателями некоторых высокодоходных КДО привлекли внимание как американских, так и европейских страховщиков.

Во многих странах, относящихся к развивающимся рынкам страхования, наблюдается значительный приток иностранных инвестиций в отрасль. Например, в Венгрии, Словении и Чехии доля рынка у компаний с иностранным участием во всех видах страхования составляет более 80%, в Сингапуре, Гонконге, Польше, Мексике и Чили — более 50%. Тенденция к росту данных показателей присутствует практически на всех развивающихся рынках. В то же время в некоторых странах из-за сильных позиций местных страховщиков степень иностранного присутствия на рынке остается практически постоянной, несмотря на процесс либерализации и устарения различных барьеров.

Вместе с тем доступ на новые страховые рынки по-прежнему законодательно ограничен во многих странах. Подавляющее большинство стран исходят из курса на сохранение «суверенитета» над национальной страховой отраслью. В этих целях, как правило, предусматриваются меры защиты от чрезмерной прямой иностранной конкуренции и по предотвращению оттока ресурсов страховой отрасли за рубеж (по каналам перестрахования и инвестирования). Такие меры чаще всего устанавливаются на уровне, обеспечивающем эффективное функционирование национальных операторов



при максимальном использовании внутренних ресурсов емкости и внутренних направлений инвестирования.

Сбалансированное открытие национального рынка для прямой конкуренции со стороны иностранных страховщиков позволяет:

- повысить капитализацию и емкость национальной страховой отрасли за счет средств иностранных инвесторов;
- привлечь иностранные инвестиции в развитие страховой инфраструктуры;
- использовать передовые страховые технологии и «ноу-хау»;
- усовершенствовать законодательную и нормативно-правовую основу страхования;
- расширить структуру и повысить качество страховых услуг, а также снизить издержки на их предоставление;
- активизировать конкуренцию на внутреннем страховом рынке и интенсифицировать деятельность национальных операторов.

Вместе с тем мировой опыт показывает, что чрезмерная либерализация доступа может привести к доминированию иностранных операторов на отдельных сегментах страхового рынка либо на всем рынке, что явно недопустимо.

В целом перспективы развития мировых страховых рынков на ближайшее десятилетие представляются довольно благоприятными. При этом ожидается более динамичное развитие развивающихся рынков по сравнению с устоявшимися традиционными рынками.

Потенциал развивающихся и развитых страховых рынков, несомненно, еще полностью не исчерпан, и объемы мирового страхового рынка будут постоянно расти вместе с мировым экономическим развитием. Вопрос только в темпах данного развития, во многом зависящих от развития экономики и готовности к переменам его участников.

### Литература

1. Exploiting the growth potential of emerging insurance markets — China and India in the spotlight. Swiss Reinsurance Company, Zurich, Switzerland, 2004.
2. World Insurance in 2004. Swiss Reinsurance Company, Zurich, Switzerland, 2005.
3. Michael J. Linde. Global Insurance Programs: Issues and Opportunities. New York, NY.2004.

4. Frank V. Fiore & Roderick Munro. Going International: Strategic Issues Facing the Independent Agent. Insurance Services Network. Lake Forest, Illinois. 2005.
5. Comité Européen des Assurances. Press Release, Brussels, 23 June 2005.
6. Janet Kong, Manmohan Singh. Insurance Companies in Emerging Markets. IMF working paper. 2005.
7. Peter Falush. Development of Reinsurance Markets in the Economies in Transition. Organisation for Economic Co-operation and Development. 2001.
8. Решетняк Ю.Н. «Они» и «мы» — сближение или обособление? / Ж. «Страхование сегодня», 2005.



*С. Л. Ефимов,  
советник Генерального директора  
СК «Капитал—Страхование»*

## **ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА В РЕСПУБЛИКЕ ПОЛЬША**

Стремление политических элит Польши к членству в Европейском Союзе и связанная с этим гармонизация страхового законодательства всех стран-членов ЕС, предусматривающая создание объединенного открытого страхового рынка, допускающего деятельность иностранных страховщиков, потребовала от Польши коренного пересмотра правового регулирования национального страхового рынка. В результате внесенных законодательных инициатив Польский Сейм в 2003 г. принял ряд законов, сформировавших действующую в настоящее время правовую базу регулирования страховых правоотношений в РП. Среди них Закон РП «О страховой деятельности» от 22 мая 2003 г.; Закон РП «О обязательном страховании, Страховом гарантийном фонде и Польском бюро Зеленой карты» от 22 мая 2003 г.; Закон РП «О страховом и пенсионном надзоре, а также Уполномоченном по правам страхователей» от 22 мая 2003 г.; Закон РП «О страховом посредничестве» от 22 мая 2003 г. Кроме того, важными источниками польского страхового права являются Гражданский кодекс РП 1964 г.; Кодекс торгового мореплавания РП 2001 г.; Закон РП «О страховании экспортных кредитов» 1994 г.

Закон «О страховой деятельности» 2003 г. определяет общие условия личного и имущественного страхования, а также принципы профессиональной деятельности страхового актуария, общие принципы страхового надзора и вопросы организации страхового

самоуправления. Под страховой деятельностью понимается деятельность, связанная с предоставлением страховой защиты от рисков, несущих случайный вредоносный ущерб. К страховой деятельности также относятся оценка рисков, приобретение страховщиком прав, связанных с выполнением договора страхования или договора страховой гарантии; действия, связанные с предъявлением регрессных исков; размещением денежных средств страховщика; определение причин и обстоятельств страхового случая; определение величины ущерба и суммы страхового возмещения; превентивные мероприятия. Кроме того страховая компания имеет право осуществлять аквизицию в пользу негосударственных пенсионных фондов. В Законе приводится классификация видов страхования, соответствующая требованиям директив ЕС.

Страховая деятельность в РП может осуществляться исключительно в организационной форме акционерного общества или общества взаимного страхования. Полностью разделена сфера личного и имущественного страхования. Страховая защита предоставляется страховщиком на основе договора страхования.

Половина членом правления акционерного страхового общества, в том числе кандидатура председателя правления, должны быть официально одобрены при назначении на эти должности со стороны органа страхового надзора.

Среди обществ взаимного страхования польский законодатель особым образом выделил малые общества взаимного страхования, где годовой объем поступления страховых платежей не превышает 5 млн. евро. Органами управления ОВС являются правление, наблюдательный совет, общее собрание членом общества взаимного страхования. ОВС, в соответствии с законом, может быть преобразовано в акционерное страховое общество.

Орган государственного страхового надзора выдает разрешения на право осуществления страховой деятельности на территории РП по заявлению страховщика и приложению целого ряда документов. Среди них устав страховой организации, общие условия страхования, финансовый отчет учредителей страховщика, план страховой деятельности на 3 года, нотариально заверенные копии паспортов, ИНН учредителей — физических лиц — и многое другое. Орган государственного страхового надзора требует также предоставить программу перестрахования, обоснование сметы административно-управленческих расходов аппарата страховой компании, требует также предоставить программу перестрахования, обоснование сметы административно-управленческих расходов аппарата страховой ком-

пании. Необходимо изложить принципы акцептации рисков и порядок процедур заключения договоров страхования.

Иностранная страховая компания может осуществлять страховую деятельность на территории РП на принципах взаимности. Данные принципы не применяются в отношении государств-членов ВТО. Иностранному страховщику обязан получить разрешение от органа польского страхового надзора на осуществление своей деятельности в РП. Сама страховая деятельность может осуществляться иностранным страховщиком исключительно посредством генерального представительства, образованного в строгом соответствии с нормами польского права. Генеральное представительство вносится в Краевой торговый реестр. Практическая сторона деятельности иностранного страховщика в РП может быть сопряжена с предварительным денежным залогом, эквивалентным минимальной величине гарантийного капитала, установленного польским законодательством.

Польские страховые компании в рамках свободы предоставления услуг могут осуществлять страховую деятельность на территории других государств-членов ЕС.

Страховой актуарий является физическим лицом, осуществляющим специфические финансово-статистические расчеты, которое внесено в соответствующий реестр страховых актуариев органом страхового надзора РП. В круг задач актуария входит определение величины страховых резервов; контроль за величиной активов, составляющих покрытие страховых обязательств; определение уровня платежеспособности страховщика; составление годового отчета о состоянии портфеля договоров страхования. Профессиональную деятельность может осуществлять страховой актуарий, сдавший квалификационный экзамен в объеме требований, установленных органом страхового надзора.

Орган государственного страхового надзора осуществляет контроль за деятельностью и финансовым состоянием страховщиков. В случае невыполнения сделанных предписаний в адрес страховщиков об устранении выявленных серьезных нарушениях действующего страхового законодательства, орган страхового надзора имеет право наложить на страховщика штрафные санкции, а также назначить временного внешнего управляющего (сроком от 6 до 12 месяцев). Кроме того, за особо грубые нарушения страховой надзор может ходатайствовать перед Министром финансов РП об отзыве ранее выданной лицензии на право осуществления страховой деятельности.

Страховой надзор располагает широкими компетенциями в части регулирования рынка страховых посредников. Надзорный орган выдает разрешения на право осуществления деятельности в качестве страхового агента или страхового брокера. Выдачу разрешения для брокера предваряет сдача квалификационного экзамена перед специальной комиссией. Объем экзаменационных требований определяет орган страхового надзора. Разрешительная процедура завершается внесением страхового брокера в соответствующий реестр. Если страховой брокер, которому ранее было выдано разрешение, в течение трех лет не осуществлял непосредственно брокерской деятельности либо осуществлял эту деятельность страхового брокера с нарушением действующего законодательства против интересов страхователей, то по решению органа страхового надзора он лишается права на осуществление функций страхового брокера.

Орган страхового надзора имеет статус центрального органа государственной администрации. Руководитель органа страхового надзора назначается и освобождается от занимаемой должности Советом Министров РП по представлению Министра финансов РП. К руководителю органа страхового надзора предъявляются определенные квалификационные требования: высшее экономическое либо юридическое либо математическое образование и не менее 2-х лет практической работы в сфере страхования.

В отличие от других органов исполнительной власти в Польше; орган страхового надзора не финансируется за счет средств государственного бюджета. Источником финансирования аппарата управления органа страхового надзора служит законодательно установленный процент отчислений от сумм собранных страховых платежей по всем видам обязательного страхования (в настоящее время — 0,3%). Кроме того, должностные оклады работников аппарата управления органа страхового надзора устанавливаются на уровне средней заработной платы руководящего звена центральных офисов страховых компаний в Польше.

Польская страховая палата (ПСП) является органом самоуправления в сфере страхования. Членом ПСП автоматически становится каждый страховщик, действующий на основании Закона РП «О страховой деятельности», с момента, когда он фактически приступил к ее осуществлению (т.е. с момента заключения первого договора страхования). Члены ПСП реализуют свои права и обязанности в данном органе страхового самоуправления через уполномоченных представителей. Прекращение членства в ПСП наступает в связи с добровольной или принудительной ликвидацией страховой компании или объявления страховщика банкротом.

Основной целью деятельности ПСП является представление и защита корпоративных интересов своих членов, формирование и распространение принципов хорошей страховой практики. ПСП представляет интересы страховщиков в органах законодательной и исполнительной власти, а также в различных общественных организациях. Проводит предварительную экспертизу по проектам законодательных актов, регулирующих страховую деятельность. Выступает с законодательными инициативами по совершенствованию правового регулирования страховой деятельности в РП. Осуществляет мероприятия по подготовке и профессиональной переподготовке кадров. Является третейским судьей по спорам, возникающим в практике страховой деятельности между членами ПСП. Организует анализ и прогноз перспектив развития страхового рынка. Тесно взаимодействует со Страховым гарантийным фондом (СГФ) и Польским бюро Зеленой карты. Оказывает организационно-правовую и консультативную помощь своим членам. Создает экспертные комиссии и временные рабочие группы для выработки заключений по вопросам страховой деятельности. Развивает профессиональные международные контакты с аналогичными организациями за рубежом. Содействует формированию принципов высокопрофессиональной этики и здоровой конкуренции в сфере страховой деятельности, а также предпринимает адекватные действия в случае нарушения этих принципов. Издает журнал Польской страховой палаты. Ведет хозяйственную деятельность в рамках своих уставных целей.

Высший орган ПСП — общее собрание членов. Возглавляется правлением и ревизионной комиссией.

Страховой гарантийный фонд (СГФ) осуществляет страховые выплаты по договорам обязательного страхования, когда не был установлен причинитель вреда и когда потерпевшая сторона не может получить денежного удовлетворения, на основании договора добровольного страхования. Членом СГФ является страховая компания, имеющая разрешение на право осуществления обязательного страхования. СГФ обладает правовой обособленностью и находится в г. Варшава. Кроме того, СГФ наделен функциями центра информации и с этой целью ведет автоматизированную базу учета договоров ОСАГО (по всем существенным условиям), включая сведения о страховых выплатах. Автоматизированная база СГФ тесно связана с базой зарегистрированных автотранспортных средств в польской полиции.

Польское бюро Зеленой карты осуществляет деятельность в рамках обязательного страхования гражданской ответственности вла-

дельцев автотранспортных средств за ущерб, причиненный ДТП за рубежом. Гарантирует обслуживание урегулирования убытков по ДТП в Польше для владельцев автотранспортных средств, имеющих государственную регистрацию за рубежом, а также по документам, выставленным иностранными контрагентами-участниками Международного соглашения о Зеленой карте. В компетенцию Польского бюро входит заключение договоров с иностранными бюро Зеленой карты о взаимном признании документов ОСАГО и урегулировании убытков по фактам страховых случаев. Бюро активно сотрудничает со страховыми компаниями стран, не входящих в Международное соглашение о Зеленой карте.

Польское бюро выступает плательщиком и принимает ответственность за выполнение обязательств за своих членов, которые возникают в рамках международного соглашения о Зеленой карте. Выплаты за счет Польского бюро производятся в тех случаях, когда страховщик, являющийся его членом, объявлен банкротом или находится в процессе ликвидации. Расходы по выплате в этом случае покрываются солидарно всеми страховщиками-членами Польского бюро.

Членами Польского бюро Зеленой карты являются все страховые компании, заключающие договоры страхования ОСАГО. Участие указанных страховщиков в деятельности Польского бюро носит обязательный характер. Страховщик ОСАГО, ходатайствующий перед Польским бюро о праве выдачи Зеленых карт, должен представить копию страховой лицензии, устав страховой компании, программу перестраховочной защиты и письменное подтверждение солидарного участия в расходах бюро по урегулированию убытков в связи с ДТП. Кроме того, каждый страховщик, вступая в члены Польского бюро вносит денежный залог в размере 0,1% от общей суммы страхового возмещения по договорам ОСАГО (урегулированным через Польское бюро) за год, предшествующий году подачи их заявления на прием в члены ПБЗК. Доходы Польского бюро складываются из ежегодных членских взносов и сумм, причитающихся за урегулирование убытков от бюро иностранных контрагентов.

Бюро Уполномоченного по правам страхователей наделено полномочиями обращаться к любому страховщику в связи с поступившими заявлениями, предложениями и жалобами граждан и юридических лиц в части процедур заключения и обслуживания договоров страхования. Бюро Уполномоченного доводит до сведения заявителей результаты рассмотрения их жалоб и предложений, в том числе и через средства массовой информации. Уполномоченный назначается распоряжением Председателя Совета Министров РП по представ-



лению кандидатуры Министром финансов РП. Финансирование деятельности Бюро Уполномоченного осуществляется за счет отчислений 0,01% от общей суммы сбора страховых платежей всех страховых компаний и негосударственных пенсионных фондов РП. При Бюро Уполномоченного образуется общественный Совет страхователей на правах консультативного и совещательного органа.

Закон РПМ «О страховом посредничестве» 2003 г. определяет права и обязанности страховых агентов и страховых брокеров. Страховым агентом, в соответствии с этим законом, является предприниматель, выполняющий агентские функции на основании агентского договора со страховщиком и внесенный в реестр страховых агентов. Функции агента может выполнять исключительно физическое лицо, обладающее дееспособностью и не привлекавшееся к ответственности за умышленные преступления, а также имеющее образование не ниже среднего и прошедшее обучение у страховщика, завершившееся сдачей экзамена. Страховой агент, осуществляющий посреднические функции по заключению договоров страхования более чем одного страховщика, несет ответственность за ущерб, причиненный выполнением этого. Кроме того, закон требует, чтобы в отношении такого. Страхового агента был заключен договор обязательного страхования гражданской ответственности. Нарушение этого требования карается штрафом в 1000 евро, что, однако, не освобождает от заключения договора страхования гражданской ответственности страхового агента.

Круг полномочий страхового агента определяется письменной доверенностью, которая выдается страховой компанией, от имени и по поручению которой он осуществляет посреднические функции. В доверенности должны быть перечислены виды страхования, по которым страховой агент может заключать договоры страхования, а также максимально возможные суммы этих договоров. Кроме того, в доверенности указывается территориальная зона обслуживания участка страхового агента.

Посредническая деятельность страхового агента не может совмещаться с осуществлением одновременно функций страхового брокера. Страховой агент, имеющий место жительства в какой-либо стране-члене ЕС, может осуществлять аналогичную деятельность в Польше, если он внесен в соответствующий реестр в стране своего постоянного проживания.

Контроль за деятельностью страхового агента возложен на страховщика, с которым он находится в трудовых отношениях. Орган страхового надзора может дать предписание страховщику прервать

трудовые отношения с конкретным страховым агентом в случае грубого нарушения последних правовых норм, недобросовестности или этики поведения.

Страховым брокером по польскому праву признается физическое или юридическое лицо, получившее разрешение от органа страхового надзора на осуществление брокерской деятельности и внесенное в реестр страховых брокеров. Каждый страховой брокер подлежит обязательному страхованию гражданской ответственности в порядке, определяемом Министром финансов РП.

Страховой брокер не может выполнять функции страхового агента, состоять в постоянных договорных отношениях с каким-либо страховщиком, входить в состав наблюдательных советов либо иных органов управления страховых компаний, иметь акции страховых компаний (за исключением акций страховых компаний, допущенных к публичному обороту). Начало профессиональной карьеры страхового брокера предваряет сдача квалификационного экзамена в объеме, определяемом органом страхового надзора.

Иностранному страховому брокеру из какой-либо страны-члена ЕС может осуществляться аналогичная деятельность в Польше, если внесен в соответствующий реестр в стране своего постоянного проживания.

Орган страхового надзора имеет право контролировать деятельность и имущественное положение страховых брокеров. В случаях выявления нарушений выдавать предписания, налагать штрафные санкции и запрещать дальнейшую деятельность страхового брокера.

Среди общественных организаций, присутствующих на польском страховом рынке, следует отметить Ассоциацию польских страховых и перестраховочных брокеров, Ассоциацию страховых агентов и консультантов, Польское общество актуариев.



*М. В. Шуклинова,  
аспирантка  
Российской Академии  
предпринимательства*

## **К ВОПРОСУ О МЕТОДИКЕ ПРОВЕДЕНИЯ ОПЕРАТИВНОГО АНАЛИЗА ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

На современном этапе развития страхового рынка возрастающие требования к качеству финансов и бухгалтерского учета обуславливают необходимость классифицировать денежные потоки страховой организации с учетом операционной (текущей страховой), финансовой и инвестиционной деятельности. Операционная деятельность страховщика представляет собой движение денежных средств в результате получения дохода, поступающего в виде страховых премий. Поступления денежных средств от текущей страховой деятельности определяют возможности компании для ее дальнейшего существования и развития, обслуживания долгов, выплаты дивидендов собственникам, внедрения инвестиционных проектов и т.п. В связи с этим денежные потоки операционной деятельности являются определяющими. Если итоговый результат деятельности характеризуется превышением выбытия денежных средств над его притоком, то это, как правило, может служить показателем того, что компания не может эффективно осуществлять свою деятельность, хотя в разрезе отдельных видов страхования это вполне допустимо.

В операционной деятельности важно оценить возможность компании генерировать денежные средства на поддержание текущих страховых операций. Анализ текущей страховой деятельности позволяет определить адекватность притока денежных средств принимаемым на себя обязательствам, оценить темпы и уровень разви-

тия отдельных видов страхования и на этой основе разработать стратегическую программу развития страховой организации. Следовательно, качественный анализ страховой деятельности позволит адекватно оценить потенциал организации и оптимально использовать ее ресурсы. Многие зарубежные компании благодаря эффективному анализу и использованию привлеченных средств могут позволить себе не развивать страховую деятельность и получать основную прибыль от инвестиционной деятельности, однако для России, где финансовый рынок недостаточно развит, аналогичный подход пока неприемлем, поэтому для успешного развития российские страховые организации должны уделять особое внимание анализу соотношения полученных взносов и произведенных выплат, т.е. оперативной деятельности компании.

Важную роль в оптимизации системы анализа страховой деятельности играет оперативный анализ. Оперативный анализ — один из видов экономического анализа, направленный на решение задач, которые стоят перед оперативным управлением хозяйственной системой. По законодательству России имущество, закрепленное собственником за государственными или иными учреждениями, финансируемые за счет средств собственника, находится в *оперативном управлении* указанных учреждений, которые в пределах, установленных законом, осуществляют в соответствии с целями своей деятельности, заданиями собственника и назначением имущества права владения, пользования и распоряжения этим имуществом. Цель исследования заключается в рассмотрении оперативного анализа организации, деятельность которой направлена на завоевание лидирующих позиций на рынке и быструю адаптацию к изменяющимся условиям.

Финансовая отчетность, составляемая ежеквартально для налоговых органов и Федеральной службы по надзору за страховой деятельностью, показывает результат деятельности, который уже нельзя изменить, так как это может отразиться на репутации страховой организации. В то же время оперативный анализ, например, каждый месяц (10 дней) позволит отслеживать тенденции развития организации более подробно и оперативно реагировать на резкие колебания или отклонения в деятельности страховой организации. Кроме того, деятельность страховой организации связана с различными видами рисков, поэтому важность оперативного анализа трудно переоценить.

Для проведения качественного анализа страховой деятельности организации необходимо прежде всего отслеживать тенденцию

изменения страховых выплат по убыткам в соответствии с изменением страховых взносов по заключенным договорам. Допустим, если производить расчеты таких показателей, как средняя страховая премия уплаченная; средняя страховая выплата произведенная, и брать за основу постоянный временной лаг 1 месяц или 10 дней, то можно определить механизм взаимодействия выплаченных убытков и собранной страховой премии.

Таким образом, сопоставив две кривые данных показателей, можно будет определить следующие виды взаимодействий:

- 1) страховые премии растут — страховые выплаты растут;
- 2) страховые премии снижаются — страховые выплаты снижаются;
- 3) страховые премии растут — страховые выплаты снижаются;
- 4) страховые премии снижаются — страховые выплаты растут.

При этом, взаимодействие 3 положительно и желательно для страховой компании; взаимодействия 1 и 2 отрицательно или положительно, в зависимости от того, какой показатель растет (снижается) быстрее и как значительна разница роста (снижения) премий и выплат; взаимодействие 4 крайне отрицательно для страховой компании и требует внимания и выделения причин такого характера операционной деятельности.

Операционная (страховая) деятельность страховой организации подвержена влиянию различных факторов, как внешних, так и внутренних. К внешним макроэкономическим факторам относятся факторы, оказывающие непосредственное влияние на объем и структуру денежных потоков в страховании:

- состояние денежного обращения в стране;
- состояние расчетов в экономике;
- финансовое положение предприятий;
- уровень доходов населения;
- денежная политика государства и перспективы ее развития.

К внутренним относятся следующие факторы:

- изменение величины страхового тарифа;
- увеличение рекламы и развитие маркетинговой политики;
- увеличение штата агентов и другие изменения политики управления страховой организацией, касающиеся страховой деятельности.

Для проведения анализа необходима база данных, характеризующая процесс, который выбран для рассмотрения. Прежде чем построить механизм взаимодействия определенного рода данных, следует провести их группировку и зафиксировать приемлемый диапазон

разброса данных в соответствии с целями исследования, а также изучить факторы, влияющие на развитие данного процесса. Данная проблема интересовала многих ученых: У. Шухарт предлагал контрольные карты для управления процессом в работе «Экономический контроль качества» (1931 г.), изучали управление процессами К. Исикава «Руководство по контролю качества», Л. Нельсон «Технические средства». Большой интерес вызывает теория доктора Деминга<sup>1</sup>, который изучал управление процессами деятельности. Сущность его теории состоит в том, что процесс находится в состоянии статистического контроля (статистически управляемый процесс), если лежащее в его основе распределение остается практически неизменным во времени. Если же распределение меняется существенно и непредсказуемо во времени, то говорят, что процесс вышел из-под контроля (стал неуправляемым). Любой процесс имеет вариации, обусловленные **общими причинами**. Однако существуют **особые причины**, которые дают сигнал к пересмотру всего процесса. Основная задача, по теории Деминга, — уметь выделять особые и общие причины и не вмешиваться в процесс, если вариации не выходят за рамки обычных причин. Контрольные линии доктор Деминг определил в 3 сигмы (3 д) — 3 стандартных отклонения от среднего значения вариации. Выбор 3 д как расстояния между центральной линией и контрольными границами не вытекал из каких-либо конкретных математических расчетов — в основе было только то, «что это кажется приемлемой величиной, с точки зрения экономики».

Дать математическое обоснование пытались многие статисты, в основном британские<sup>2</sup>, но зашли в тупик, так как математическая модель требует множества предпосылок, а это слишком сужает применимость и важность данной модели. Поэтому в данной статье автор опирается на теорию Деминга без каких-либо математических обоснований и берет контрольные границы в размере 3 д.

На основании данных, приведенных в статистически управляемое состояние, страховая организация сможет определить для себя коридор «безопасных» отклонений данных показателей. В случае их выхода за установленные пределы страховая компания будет получать своевременный сигнал о пересмотре своих позиций на рынке, методов управления или рассмотрения влияния внешних факторов. Таким образом страховая организация сможет сохранить свою

---

<sup>1</sup> Нив Г.Р. Пространство доктора Деминга: пер. с англ. // Т. Ж. Городской общественный фонд «Развитие через качество», 1998. — 336 с.

<sup>2</sup> Там же, С. 110.

устойчивость и платежеспособность, а также своевременно адаптироваться к изменяющимся условиям. Кроме того, страховая организация сможет не только анализировать прошлый период и настоящее положение компании, но и прогнозировать ее дальнейшее развитие.

Оперативный анализ очень эффективен, но он должен быть индивидуальным для каждой страховой организации и базироваться на ее опыте и накопленной базе данных. Это связано с тем, что для проведения анализа необходимо определить закономерность развития процесса для данной страховой организации, выявить периоды неэффективного развития финансовой деятельности и факторы, влияющие на данный процесс. Каждая страховая организация имеет определенную специфику деятельности, политику управления и свои цели, поэтому и анализ должен быть строго определенным для конкретной компании.

Проведем оперативный анализ операционной деятельности страховой организации «ХХХ». Для анализа возьмем данные по договорам «КАСКО» — добровольное страхование автотранспорта по рискам хищение и ущерб за период с февраля 1998 г. по октябрь 2005 г. Цель анализа состоит в определении механизма взаимодействия показателей средней страховой премии уплаченной и средней страховой выплаты произведенной.

Первый этап анализа — определить, является ли процесс урегулирования убытков страховой компании «ХХХ» управляемым процессом, выделить причины, влияющие на разброс убытков, устранить «особые» причины, т.е. сделать процесс управляемым.

Рассмотрим заработанные премии страховой компании «ХХХ» за период с февраля 1998 г. по октябрь 2005 г. Для проведения настоящего анализа рассчитаны среднемесячные премии за выбранный период. На основании полученных данных проведен расчет следующих показателей:

- среднее значение премии за весь период;
- стандартное отклонение ( $d$ );
- тройное стандартное отклонение ( $3d$ ).

Затем определено отклонение среднемесячной премии от средней премии за весь период, и на основании этих данных построен график (рис. 1), который показывает разброс отклонения среднемесячной премии от среднемесячной премии за весь период. Построенная кривая ограничена двумя параллельными прямыми:  $+3d$  и  $-3d$ , которые, по теории Деминга, являются контрольными линиями, и если построенная кривая выходит за пределы контрольных



**Рис. 1. Анализ премий страховой организации за период с февраля 1998 г. по октябрь 2005 г.**

линий, это служит сигналом для страховой компании внимательно изучить причины такого отклонения и устранить негативные тенденции развития организации.

Самое большое отклонение от среднего значения 50123.89152 составляет 312837.2185. Разница — 262713.3270, или в 5,2 раза больше, чем само среднее значение премии. Построенный график ограничен линиями «+3д» и «-3д». Это показывает, что данный процесс неуправляем, и только в период с 2001 г. процесс получения премий вошел в управляемое состояние.

Большой разброс связан с большой страховой суммой и соответственно страховой премией по договору, однако такие договора перестраховывались, и соответственно необходимо учитывать, какая часть ответственности перестрахована и какая часть премии по договору принадлежит именно анализируемой страховой компании.

Проведем аналогичным образом анализ премий, принятых на страхование с учетом доли перестраховщиков, и на основании обработанных данных построим график (рис. 2).

Итак, при устранении доли перестраховщиков по заключенным договорам график приобретает более упорядоченный вид. Данный процесс уже можно назвать управляемым. Однако необходимо обратить внимание на выход кривой за контрольную линию в апреле 2000 г. № 27, а также близкие к контрольной линии точки в марте 1999 г. № 14 и в январе 2001 г. № 36. Это связано с



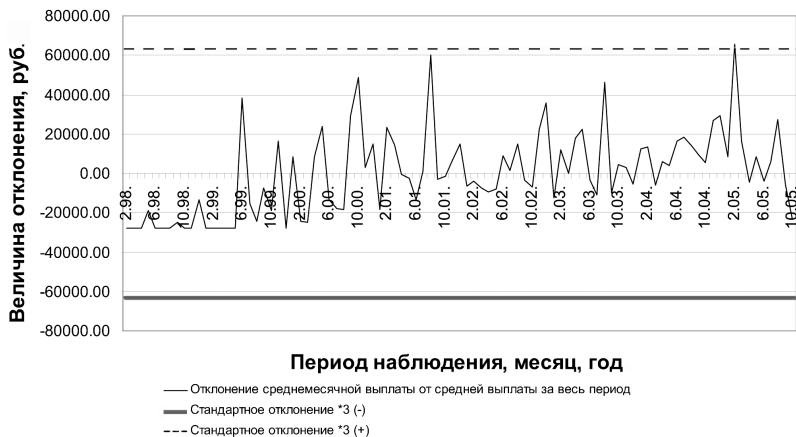


**Рис. 2. Анализ премий страховой организации за период с февраля 1998 г. по октябрь 2005 г. с учетом доли перестраховщиков**

тем, что страховая компания заключила договор страхования на автомобиль со значительной страховой суммой относительно других договоров, и, возможно, взяла на себя необоснованно большой риск. В данном случае андеррайтер страховой компании «ХХХ» должен проанализировать риск, пересмотреть политику перестрахования и не допускать подобной ошибки в будущем. Таким образом, с февраля 2001 г. процесс получения страховых премий является управляемым.

Рассмотрим второй, не менее важный показатель — страховые выплаты, которые произвела страховая компания «ХХХ» за период с февраля 1998 г. по октябрь 2005 г. Анализ данных проведен аналогично анализу полученных страховых премий и построен график (рис. 3).

Самое большое отклонение от среднего значения 28058.53288 составляет 59983.70212. Разница — 31925.16924, или в 2,14 раза больше, чем среднее значение выплаты. Такой большой разброс связан с большой страховой выплатой. Для уменьшения разброса можно разбить убытки на возмещение по ущербу и по хищению (тотальной гибели ТС). Или можно определить предел: например, к хищению, и к тотальной гибели отнести убытки, выплаты по которым превышают 70% страховой суммы, остальные выплаты отнести к убыткам по ущербу. Если страховой компании позво-



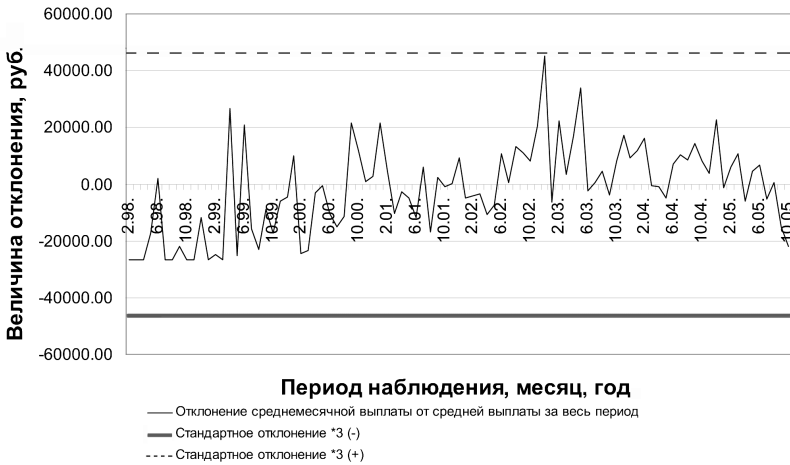
**Рис. 3. Анализ произведенных выплат страховой организации с февраля 1998 г. по октябрь 2005 г.**

ляет база данных, желательнее разбить автотранспорт по ценовой категории, а также по степени риска: например, грузовые и легковые автомобили.

На графике видно, что процесс нестабилен: в феврале 2005 г. № 85 кривая выходит за контрольную линию, а в августе 2001 г. № 43 кривая приближается к контрольной линии. Проведем более подробный анализ, чтобы сделать вывод, является ли процесс выплат в страховой организации управляемым или нет.

Для более точного анализа разделим общие убытки на убытки по хищению и по тотальному ущербу, как предложено выше, и на основании полученных данных построим два графика (рис. 4 и рис. 5).

Самое большое отклонение от среднего значения 24870.87711 составляет 45313.57943. Разница — 20442.70232, или в 1,82 раза больше, чем среднее значение выплаты. Следует отметить, что разброс около среднего значения значительно уменьшился за счет вычленения тотального ущерба и хищения. Две точки, которые значительно выделяются на графике в декабре 2002 г. № 59 и в мае 2003 г. № 64, обусловлены тем, что в этот период произошли крупные убытки по дорогим автомобилям. Это еще раз говорит о том, что желательно разделять анализ убытков в соответствии с ценовой категорией автомобиля.

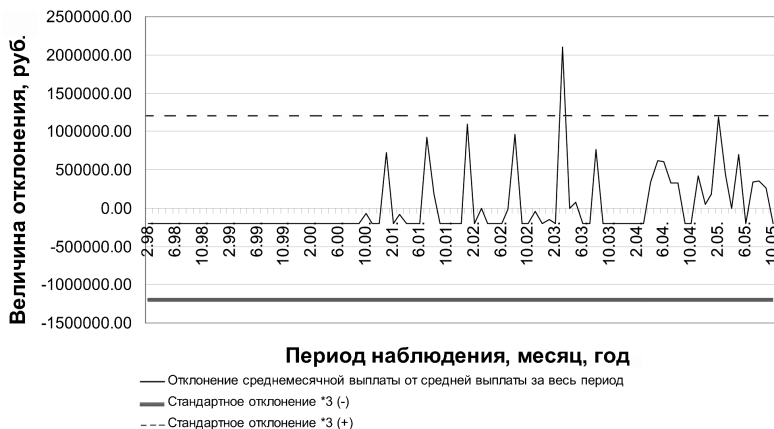


**Рис. 4. Анализ произведенных выплат страховой организации (кроме тотального ущерба) с февраля 1998 г. по октябрь 2005 г.**

Также можно отметить, что до февраля 2002 г. отклонение имело большее смещение ниже среднего, а после февраля 2002 г. отклонение имеет тенденцию выше среднего. Данное наблюдение показывает, что на первом этапе развития страховая организация выплачивала по убыткам значительно меньше, чем на втором этапе, в отличие от страховой премии, которая в основном равномерно распределена относительно среднего значения. После июня 2005 г. на графике повторно отмечается снижение отклонения ниже среднего, и, возможно, при дальнейшем наблюдении за убытками страховая организация сможет определить цикл убыточности данного вида страхования, что поможет ей прогнозировать свою деятельность. Построенная кривая не выходит за рамки контрольных линий, следовательно, осуществление выплат исключая тотальный ущерб, является управляемым процессом.

Рассмотрим следующий график, который отражает исключительно тотальный ущерб и угон (см. рис. 5).

Самое большое отклонение от среднего значения 200426.023 составляет 2105352.977. Разница — 1904926.954, или в 10,5 раза больше, чем среднее значение выплаты. Такой большой разброс связан с крупной страховой выплатой по убытку, а также неравномерным распределением убытков во времени. Это носит случай-



**Рис. 5. Анализ произведенных выплат страховой организации по хищению и тотальному ущербу с февраля 1998 г. по октябрь 2005 г.**

ный характер и не продиктовано «особыми» причинами, поэтому данный процесс является управляемым. Однако если у страховой компании есть возможность отследить данный процесс за более длительный период, андеррайтеры смогут определить тенденцию и разброс убытков, что также поможет в определении тарифа по договору страхования.

Итак, данные по полученным премиям и произведенным выплатам приведены к надлежащему виду, проанализированы и являются управляемыми процессами. Таким образом, страховая компания «ХХХ» может использовать установленный диапазон разброса данных около среднего значения для составления планов и прогнозов на будущий период.

Определим механизм взаимодействия изученных показателей: средней страховой премии уплаченной и средней страховой выплаты произведенной. Для этого совместим две ранее построенные кривые: премии и выплаты страховой организации за период с февраля 1998 г. по октябрь 2005 г. (рис. 6). На основании этого графика определим периоды, соответствующие четырем типам взаимодействия.

Рассмотрим график и определим, к какому типу взаимодействия относятся кривые в конкретный период наблюдения. Подчеркнем положительные периоды взаимодействия, а более ярким цветом выделим отрицательные. Как уже отмечалось, при опреде-



**Рис. 6. Анализ взаимодействия произведенных страховых выплат и полученных страховых премий**

лении 1 и 2 вида взаимодействия, — если премии растут быстрее, чем выплаты, и если премии снижаются медленнее, чем выплаты, — это положительно. И наоборот, если премии растут медленнее, чем выплаты, или премии снижаются быстрее, чем выплаты, — это отрицательно. Таким образом, сопоставив две кривые распределения страховых выплат и премий относительно среднего значения, можно определить следующие виды взаимодействий:

1) страховые премии растут — страховые выплаты растут:

**4.98-5.98, 11.98-12.98, 5.99-6.99, 8.00-9.00, 9.00-10.00, 11.00-12.00, 6.01-7.01, 7.01-8.01, 9.01-10.01, 11.01-12.01, 4.02-5.02, 7.02-8.02, 10.02-11.02, 4.03-5.03, 7.03-8.03, 9.03-10.03, 11.03-12.03, 12.03-1.04, 5.04-6.04, 10.04-11.04, 12.04-1.05, 4.05-5.05, 7.05-8.05, 8.05-9.05;**

2) страховые премии снижаются — страховые выплаты снижаются:

**12.98-1.99, 6.99-7.99, 7.99-8.99, 1.00-2.00, 5.00-6.00, 7.00-8.00, 10.00-11.00, 3.01-4.01, 5.01-6.01, 8.01-9.01, 3.02-4.02, 6.02-7.02, 8.02-9.02, 6.03-7.03, 8.03-9.03, 10.03-11.03, 8.04-9.04, 3.05-4.05, 9.05-10.05;**

3) страховые премии растут — страховые выплаты снижаются: 5.98-6.98, 9.98-10.98, 9.99-10.99, 11.99-12.99, 2.00-3.00, 6.00-7.00, 12.00-1.01, 2.01-3.01, 4.01-5.01, 12.01-1.02, 2.02-3.02, 9.02-10.02, 12.02-1.03, 2.03-3.03, 5.03-6.03, 2.04-3.04, 4.04-5.04, 7.04-8.04, 9.04-10.04, 2.05-3.05, 5.05-6.05;

4) страховые премии снижаются — страховые выплаты растут: **8.98-9.98**, **8.99-9.99**, **10.99-11.99**, **12.99-1.00**, **3.00-4.00**, **4.00-5.00**, **1.01-2.01**, **10.01-11.01**, **1.02-2.02**, **5.02-6.02**, **11.02-12.02**, **1.03-2.03**, **3.03-4.03**, **1.04-2.04**, **3.04-4.04**, **6.04-7.04**, **11.04-12.04**, **1.05-2.05**, **6.05-7.05**;

5) страховые премии растут — страховые выплаты не изменяются: 1.99-2.99, 2.99-3.99, 4.99-5.99;

6) страховые премии снижаются — страховые выплаты не изменяются: **2.98-3.98**, **3.98-4.98**, **6.98-7.98**, **7.98-8.98**, **10.98-11.98**, **3.99-4.99**.

Итак, построив механизм взаимодействия полученных премий и произведенных выплат, мы получили 47 положительных и 45 — отрицательных взаимодействий. Конечно, это не свидетельствует о том, что страховая организация получает небольшую прибыль или не развивается, так как премии и выплаты могут снижаться и повышаться на различные суммы, и с таким механизмом взаимодействия страховая компания по данному виду страхования может быть убыточной или прибыльной. Однако это определенный сигнал для страховой компании о том, что принимаемые на страхование объекты достаточно убыточны для компании, и увеличение договоров страхования неизбежно ведет к увеличению убытков, что очень характерно для страхования автотранспорта и подтверждает применимость данной модели.

Проведенный анализ эффективен для любой страховой компании и относительно любого вида страхования. Он позволяет менеджеру всегда быть в курсе тенденций развития страховой компании, прогнозировать дальнейшее развитие организации и возможность вовремя реагировать на изменяющиеся условия.



*Л. А. Булочникова,  
профессор Российской Академии  
предпринимательства, д.э.н.*

## **НАКОПЛЕНИЕ КАПИТАЛА — КЛЮЧЕВАЯ ЗАДАЧА РОССИЙСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

Современная рыночная экономика — это высокоразвитая социально ориентированная капиталистическая хозяйственная система, фундаментом которой служит частная (негосударственная) собственность в любых ее видах. Главная цель предприятия, основанного на частной собственности на средства производства и использовании наемного труда, — производство товаров (вещей и услуг) с целью извлечения прибыли (дохода). В социально-экономической литературе и хозяйственной практике такой вид деятельности называется бизнесом, что по-английски означает «дело», «занятие с целью наживы». Разновидностью бизнеса является предпринимательство. Общее между ними состоит в том, что у них единая цель — извлечение прибыли. Различие же заключается в условиях производства прибыли. Бизнес получает прибыль за счет использования материальных ресурсов и рабочей силы. Большинство бизнес-структур извлекает нормальную (среднюю) прибыль, которая позволяет оставаться в данном виде бизнеса. Для предпринимателя же основным источником прибыли служат его способности к творчеству, инновациям, что позволяет ему получать экономическую, избыточную прибыль. Считается, что предпринимательские способности относятся к категории редких ресурсов.

Границы между бизнесом и предпринимательством весьма подвижны. Бизнесмен, применивший какую-либо инновацию и полу-

чивший более высокую, по сравнению с нормальной, прибыль, превращается в предпринимателя. Напротив, если предприниматель перестает творить, применять что-то новое, неординарное, он неизбежно становится бизнесменом, который довольствуется нормальной прибылью. В реальной жизни понятия «бизнес» и «предпринимательство», как правило, употребляются как тождественные. Они соотносятся как общее и частное. И это правильно, так как главная их суть одна — извлечение прибыли и превращение ее в капитал, самовозрастающую стоимость.

Возрастание капитала происходит только в процессе его движения, обращения в виде кругооборота и оборота. Движение — это не только необходимое условие жизни человека, общества, но и капитала, а следовательно, бизнеса и предпринимательства. При этом существует объективная закономерность: чем быстрее оборачивается капитал, тем больше его годовая норма прибыли. В то же время любая остановка в движении капитала неизбежно оборачивается убытками, упущенной выгодой.

Ключевым фактором, обеспечивающим непрерывное движение стоимости (денег), развитие бизнеса, служит накопление капитала. Суть накопления состоит в превращении прибыли вначале в авансированный денежный капитал, который затем трансформируется в производительный капитал, т.е. в средства производства и рабочую силу. Так что масштабы накопления капитала зависят от нормы и массы прибыли и ее распределения на инвестиции и личный доход, а также от цен на экономические ресурсы. В свою очередь эти факторы находятся в прямой зависимости от темпов роста и уровня производительности труда. Чем они выше, тем больше норма и масса прибыли, что позволяет увеличивать как фонд накопления, так и фонд потребления.

В отличие от промышленно развитых стран, где капитализм существует не одно столетие, в России ему всего лишь второе десятилетие. При этом, если в развитых странах он развивался естественно, в соответствии с объективными законами, то у нас переход к рынку, а по существу к капиталистической системе хозяйствования, был навязан стране сверху командой ультра-либералов. Класс частных собственников появился в постсоветской России в результате формальной приватизации, которая позволила представителям советской, хозяйственной, партийной и комсомольской элиты захватить «лучшие куски» государственной собственности. В настоящее время в печати идет широкая дискуссия о том, возможна ли какая-либо «цветная» революция в России. Представляется, что она уже



произошла в начале 90-х годов, хотя и не получила какого-либо «цветного» названия.

Шоковая либерализация всех сфер народного хозяйства, скоропалительная антинародная приватизация, разрушение СЭВ и СССР ввергли экономику в глубокий трансформационный кризис, который привел к обвальному падению производства, торговли, потребления и накопления, о чем убедительно свидетельствуют данные табл. 1.

Таблица 1

**Динамика основных макроэкономических показателей<sup>1</sup>**  
(в % к 1990 г.)

| Годы | ВВП | Промышленность | Производство сельского хозяйства | Физический объем торговли | Реальная заработная плата |
|------|-----|----------------|----------------------------------|---------------------------|---------------------------|
| 1991 | 85  | 92             | –                                | 95,3                      | 97                        |
| 1992 | 51  | 75             | 86                               | 93                        | –                         |
| 1993 | 45  | 65             | 83                               | 95                        | –                         |
| 1994 | 34  | 51             | 73                               | 95                        | –                         |
| 1995 | 31  | 50             | 67                               | 88                        | 43                        |
| 1996 | 25  | 47             | 63                               | 85                        | 49                        |
| 1997 | –   | 48             | –                                | 95,9                      | 51                        |
| 1998 | –   | 46             | 56                               | 92,8                      | 44                        |
| 1999 | –   | 51             | 58                               | 87,7                      | 25                        |
| 2000 | –   | 57             | 63                               | 95,3                      | 42                        |
| 2001 | –   | 60             | 68                               | 105,8                     | 50                        |
| 2002 | –   | 62             | 69                               | 115,6                     | 50                        |
| 2003 | –   | 66             | 69                               | 125,8                     | 59                        |
| 2004 | –   | 70             | 72                               | 141,5                     | 72                        |

Итак, до сих пор объем производства промышленной, сельскохозяйственной продукции и заработная плата все еще на 28–30% ниже, чем в 1990 г. И хотя по динамике ВВП к 1990 г. нет официальных данных, многие аналитики отмечают, что и он не достиг дореформенного уровня. И только индекс физического объема торговли в 2001 г. составил 105%, а в последующие годы существенно возрос.

<sup>1</sup> Российский стат. ежегодник. Официальное издание 1998 г. — М., 1999. — С. 772; Российский стат. ежегодник. Официальное издание 2005 г. — М., 2006. — С. 774, 792.

Но этот рост в немалой степени происходит за счет увеличения объема импорта, который в последние три года достиг примерно трети розничного оборота. А по отдельным товарам, например по мясу, его доля — более 80%. Главная причина того, что основные социально-экономические показатели за 15 лет рыночных реформ все еще пока на треть меньше уровня 1990 г., состоит в крайне низких темпах роста экономики (табл. 2).

Таблица 2

**Среднегодовые темпы прироста основных социально-экономических показателей в 1991–2004 гг.<sup>1</sup>**  
**(в среднем за год, в %)**

|   | 1991–1995 гг. | 1996–2000 гг. | 2001–2004 гг. |
|---|---------------|---------------|---------------|
| Валовой внутренний продукт                | –             | 1,6           | 6,0           |
| Расходы на конечное потребление           | –             | 0,5           | 7,0           |
| Промышленное производство                 | –13,0         | 2,8           | 5,4           |
| Продукция сельского хозяйства             | –7,7          | –1,3          | 3,4           |
| Оборот розничной торговли                 | –1,8          | 1,0           | 10,4          |
| Ввод в действие общей площади жилых домов | –12,1         | –8,2          | 6,7           |
| Реальная начисленная заработная плата     | –15,4         | –1,7          | 14,3          |

Из табл. 2 видно, что экономический рост начался только после 2000 г., причем главным его источником являются внешние факторы, прежде всего высокие цены на российские сырьевые товары, особенно на нефть и газ. Это говорит о том, что в нашей экономике за полтора десятка лет не произошло заметных качественных структурных изменений. Напротив, за эти годы Россия потеряла многие важные отрасли экономики (станкостроение, автомобилестроение, сельхозмашиностроение, легкую промышленность и т.д.). При этом существенно усилилась сырьевая ориентация страны. Развитие отраслей добывающей промышленности значительно ускорилось.

Таковы печальные итоги рыночного реформирования, которые опровергают запущенный радикальными либералами миф о том, что рынок, и только он, может восстановить макроэкономическое

<sup>1</sup> Российский стат. ежегодник. Официальное издание 2005 г. — М., 2006. — С. 35.

равновесие и повысить уровень жизни. Главный их аргумент состоит в абсолютизации роли частной собственности в экономике и жизни людей. Они утверждают, что частная капиталистическая собственность — наиболее эффективная форма владения условиями производства и распределения доходов, в то время как государственная собственность по своей природе неэффективна, так как она якобы принадлежит всему обществу, а на самом деле никому. Поэтому ей органически присущи коррупция, хищения, казнокрадство и т.п.

Жизнь, реальная действительность практически всех стран мира не оставляют камня на камне от этого мифа. Громкие корпоративные скандалы, связанные с коррупцией, подделкой финансовой отчетности, регулярно сотрясают промышленно развитые, так называемые цивилизованные страны. Но главное состоит даже не в этом, а в том, что форма собственности сама по себе не оказывает автоматического влияния на эффективность экономики. Решающую роль в этом играют качество менеджмента, уровень хозяйствования.

Так, в России, в настоящее время удельный вес частных предприятий составляет 79,2%, а государственных — всего лишь 3,6%. Таким образом, ведущая роль в российской экономике принадлежит частным предприятиям, но тем не менее никакого социального экономического процветания нет. Напротив, начавшийся после 2000 г. подъем экономики в последние два года замедлился, несмотря на сверхвысокие цены на нефть. Причин тому много, но главная — это низкая и неустойчивая динамика капиталовложений. Инвестиции в основной капитал либо отсутствуют, либо вяло растут. Так, в первое четырехлетие (1991—1995 гг.) рыночных реформ инвестиции снизилось на 22,1%, в следующие четыре года (1996—2000 гг.) — еще на 8,6%, и только в последнее четырехлетие (2001—2004 гг.) они возросли на 8,4%<sup>1</sup>.

Дефицит инвестиций лишает бизнес главного финансового источника не только расширенного, но даже простого воспроизводства. Статистические данные свидетельствуют о том, что идет хищническое уничтожение основных фондов, созданных в советский период (табл. 3).

Итак, в течение девяти лет частные собственники российских предприятий не создавали новых производственных мощностей и нового жилья. Только после 2000 г. производство инвестиционных товаров начинает выходить из глубокого кризиса. Но время — нео-

<sup>1</sup> Российский стат. ежегодник. Официальное издание 2005 г. — М., 2006. — С. 35.

**Основные показатели динамики основных фондов  
в пореформенный период (в среднем за год в %) <sup>1</sup>**

|                                 | 1991–1995 гг. | 1996–2000 гг. | 2000–2004 гг. |
|---------------------------------|---------------|---------------|---------------|
| Основные фонды                  | 1,1           | -0,1          | 0,7           |
| Ввод в действие основных фондов | -25,7         | -1,7          | 9,7           |
| Ввод в действие жилых домов     | -12,1         | -8,2          | 6,7           |

братимый фактор. Огромные материальные потери, упущенное время невозможно восполнить. Кризис в сфере инвестиций и воспроизводства основного капитала серьезно усилил технологический разрыв между Россией и промышленно развитыми странами. В то время как в этих странах идет интенсивный процесс развития постиндустриального общества на основе высоких технологий, у нас многие отрасли и производственные процессы не завершили еще стадию индустриализации. Так что для того чтобы Россия не превратилась в сырьевой придаток мирового капитализма, она должна мобилизовать все ресурсы для решения задач индустриального, и постиндустриального развития. Для этого нужен огромный капитал. Между тем положение в сфере накопления капитала, как показывают данные официальной статистики, критическое (табл. 4).

Таблица 4

**Доля валового внутреннего продукта, идущая на накопление (в %)**

|  | 1990г. | 1995г. | 1998г. | 1999г. | 2000г. | 2001г. | 2002г. | 2003г. | 2004г. |
|--|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Валовое накопление                               | 30,3   | 25,4   | 15,4   | 15,0   | 18,6   | 21,9   | 20,1   | 20,3   | 21,4   |
| Валовое накопление основного капитала            | 28,9   | 21,0   | 16,5   | 14,5   | 16,9   | 18,8   | 18,0   | 18,1   | 18,2   |
| Изменение запасов материальных оборотных средств | 1,4    | 4,4    | -1,1   | 0,5    | 1,7    | 3,1    | 2,1    | 2,2    | 3,2    |

Приведенные данные красноречиво свидетельствуют о том, что развитие капитализма в России идет не в соответствии с его закона-

<sup>1</sup> Российский стат. ежегодник. Официальное издание 2005 г. — М., 2006. — С. 35.

ми, а вопреки им. Наука и практика убедительно доказали, что одним из фундаментальных законов капиталистической экономики является закон накопления капитала. Для каждой стадии развития экономики существуют строго определенные нормы и масштабы накопления капитала. Опыт многих стран показывает, что на этапе технологического обновления экономики норма накопления капитала должна составлять не менее 30–40%. В 2004 г. эта норма, как показано в табл. 4, — 21,4% вместо 30,3% в 1990 г. Норма валового накопления основного капитала — чуть более 18%, что почти на 11% меньше, чем в дореформенном 1990 году.

Согласно методологическим пояснениям Федеральной службы государственной статистики, валовое накопление основного капитала представляет собой вложение национальными хозяйствующими субъектами (резидентами) в объекты основного капитала для создания нового дохода, часть которого вновь капитализируется.

Валовое накопление капитала включает в себя следующие компоненты:

- а) приобретение, за вычетом выбытия, новых и существующих основных фондов;
- б) затраты на крупное улучшение произведенных материальных активов;
- в) затраты на улучшение произведенных материальных активов;
- г) расходы в связи передачей права собственности на произведенные активы.

Таким образом, валовое накопление основного капитала — это превращение инвестиций в физический реальный капитал и интеллектуальную собственность, т.е. в фундаментальные факторы расширенного воспроизводства на новой, научно-технологической основе. Поэтому валовое накопление капитала — ключевая задача рыночной экономики, так как оно главный источник ее прогресса.

Между тем, как показывают данные табл. 5, за все годы реформ объемы накопления капитала снижаются.

Таблица 5

**Динамика валового накопления основного капитала в России  
(в постоянных ценах, 1995 = 100)<sup>1</sup>**

| 1996 г. | 1997 г. | 1998 г. | 1999 г. | 2000 г. | 2001 г. | 2002 г. | 2003 г. |
|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| 79      | 73      | 64      | 68      | 80      | 88      | 90      | 102     |

<sup>1</sup> Российский стат. ежегодник. Официальное издание 2005 г. — М., 2006. — С.774.

Понадобилось восемь лет, чтобы объем накопления основного капитала достиг уровня 1995 г. Но, как видно из табл. 4, в этом году норма валового накопления основного капитала была почти на 9% ниже, чем в 1990 г., а объем накоплений составлял около 50% дореформенного уровня, поэтому есть все основания считать, что пока этот важнейший макроэкономический показатель ниже уровня 1990 г. Между тем такие развивающиеся страны, как Китай, Польша, Турция, Румыния, Индия, Мексика, из года в год увеличивают масштабы накопления основного капитала. Например, в Индии за период с 1990 по 2003 г. накопление основного капитала возросло в 2,1 раза, в Польше — в 1,7 раза. А в Азербайджане наблюдается фантастический рост валового накопления капитала: в 2003 г. он составил 1231% к уровню 1992 г.

Похоже, что и у нас положение в сфере инвестиций в основной капитал начинает улучшаться. Так, в 2003 г. они возросли по сравнению с 2002 г. на 14,7%, а в 2004 г. — на 14%. Правда, в 2005 г. темпы их роста снизились до 10%. Первое полугодие 2006 г., показало, что они вновь растут.

Термин «валовое накопление» означает, что прирост основных фондов происходит за счет всех источников финансирования, как собственных (прибыль и амортизация), так и привлеченных (бюджетных средств, внебюджетных фондов, кредитов и т.д.) Соотношение между собственными и привлеченными средствами — очень важный показатель состояния инвестиционной сферы, ее финансовой устойчивости. И хотя сегодня успешно развиваться только за счет собственных средств невозможно, тем не менее, чем ниже доля заемных средств по сравнению с собственными, тем прочнее финансовое положение хозяйствующего субъекта.

Между тем, как показывает статистика, у нас сложилась устойчивая динамика снижения доли собственных средств в общем объеме инвестиций. Сегодня она равняется 45,4% вместо 60,8% в 1997 г. Более половины (54,6%) объема инвестиций составляют привлеченные средства<sup>1</sup>. Это тревожная тенденция, так как усиливается зависимость бизнеса от внешних факторов, которые подвержены резким колебаниям. Что касается структуры собственных средств, то тут главную роль должна играть прибыль, так как она основной источник накопления капитала. Амортизация — это денежное выражение износа основного капитала, и она предназначена прежде всего для возмещения потребленного основного капитала, т.е. его простого воспроизводства.

---

<sup>1</sup> Российский стат. ежегодник. Официальное издание 2005 г. — М., 2006. — С. 662.

Правда, в реальной действительности порой складывается такая ситуация, когда денежный капитал, аккумулированный в виде амортизации, служит источником расширенного воспроизводства. В силу этого наряду с чистым накоплением капитала только за счет чистой прибыли существует валовое накопление. При этом нередко амортизация играет более значительную роль, чем прибыль. Так, в России периодически происходит возрастание удельного веса амортизации. Например, в 2003 г. соотношение прибыли и амортизации в общем объеме собственных средств составляло 17,8% и 24,2%, а в 2004 г. — соответственно 19,2% и 22,8%. Скорее всего возрастание амортизации в воспроизводстве основного капитала — следствие того, что российские предприятия стали более широко использовать механизм ускоренной амортизации. Но дело не только в этом. Роль прибыли как источника накопления капитала определяется не только ее массой, величиной, но и тем, как она распределяется. Поскольку функцию распределения выполняет собственник, то механизм распределения чистой прибыли (после налогов и платежей) в значительной мере носит субъективный характер. Собственник, и только он, определяет, какую часть чистой прибыли расходовать как капитал, какую как доход. Поэтому здесь исключительно важную роль играют личные качества собственника, его мотивы поведения, а главное является ли он социально ответственным, патриотом страны, или же его главная цель — жажда наживы путем хищнической эксплуатации экономических ресурсов. Примечательно, что лучшие представители классической политической экономики А. Смит, Д. Рикардо считали накопление капитала важнейшей **гражданской** обязанностью.

К сожалению, наша реальная действительность красноречиво говорит о том, что немалая часть российских собственников, особенно крупного капитала, большую часть прибыли превращают в личный доход, а не в капитал. Об этом, в частности, свидетельствует практика выплат высоких дивидендов, на которые уходит от 10 до 80% чистой прибыли. Так, «Сибнефть» в 2004 г. выплатила рекордную сумму — более 2,35 млрд. долл.; «Юкос» в 2003 г. — свыше 2 млрд. долл.; «Лукойл» объявил, что в 2006 г. выплатит в виде дивидендов 1 млрд. долл.; «Газпром» — 1,3 млрд. долл. и бонусы топ-менеджерам — 55,7 млн. долл.; «Северсталь» — 290 млн. долл.; «Роснефть» увеличивает дивиденды в 2006 г. по сравнению с 2005 г. в 6,5 раза; ПАО «ЕЭС России», несмотря на снижение прибыли, собирается выплатить столько же дивидендов, сколько и в 2005 г., — 2,76 млрд. руб. Львиную долю дивидендов получают собственники и узкая группа акционеров. На долю простых вкладчиков приходится всего 10–15% акций. При этом миллионы долларов, полученных в виде дивидендов, оседают на счетах

зарубежных банков. И при этом крупнейшие корпорации заявляют, что у них нет денег на инвестиции, обновление основного капитала.

Между тем по числу долларовых миллиардеров Россия занимает 3-е место после США и Германии. На начало 2006 года у нас 33 миллиардера, в то время как в Японии — 27, в Великобритании — 24, Франции и Италии — 14, Испании — 10, Саудовской Аравии — 11, Китае — 8, в Норвегии — 4. В то же время по такому важнейшему макроэкономическому показателю, каким является ВВП на душу населения, Россия занимает 82-е место, Норвегия — 3-е, США — 4-е<sup>1</sup>. ВВП на душу населения в России — 10 700 долл., в Норвегии — 42 400 долл., США — 41 800 долл. Приведенные данные настолько красноречивы, что не нуждаются в комментариях.

Подводя итог вышесказанному, следует признать, что в России пока не создан многочисленный класс эффективных собственников, для которых наивысшей целью является процветание национальной экономики путем достижения высокой устойчивой конкурентоспособности. Известно, что прибыль можно получить разными способами, как честными, так и нечестными. В России источником обогащения служат спекуляция, контрабанда, казнокрадство, коррупция. Полученные таким образом деньги уходят из страны, сокращая тем самым национальный капитал и создавая дефицит инвестиций. По разным оценкам, за годы реформ отток капитала за рубеж составил от 300 млрд. до 500 млрд. долл. Точной оценки нет, так как это скрытые доходы. Отсутствует однозначная оценка масштабов теневой экономики, которые колеблются от 30 до 70% ВВП. Очевидно, что до тех пор, пока российские капиталисты будут большую часть прибыли «проедать» и вывозить за рубеж, ни о каком существенном подъеме экономики и повышении уровня жизни не может быть речи.

Инвестиционная несостоятельность частного российского капитала вынуждает государство существенно усиливать свою роль в накоплении капитала путем увеличения масштабов госинвестиций, а также стимулировать приток иностранного капитала и трансформации сбережений населения в инвестиционный капитал. Но эти пути увеличения национального капитала, несмотря на всю важность, не могут заменить частный сектор, который представляет главный структурообразующий уклад капитализма. Вот почему накопление капитала путем капитализации прибыли, расширенное воспроизводство на постоянно обновляемой технологической основе являются ключевой задачей российских предпринимателей. В этом их главное историческое предназначение.

---

<sup>1</sup> Ж. «Коммерсант», 3 апреля, 2006 г. — С. 11.





*М. Л. Лезина,  
заведующая кафедрой  
Российской Академии  
предпринимательства, д.э.н.*

*В. Ушакова,  
выпускница  
Российской Академии  
предпринимательства*



## **ЛИЗИНГ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА**

Лизинг, как совокупность экономических и правовых отношений, представляет собой один из способов привлечения инвестиционных ресурсов в производственную сферу экономики наряду с размещением собственных ценных бумаг ее участников и банковским кредитованием. Являясь специфическим способом финансового обслуживания инвестиционного процесса, он дает возможность предприятиям оперативно решать производственные задачи, значительно экономя средства при приобретении дорогостоящего оборудования. Благодаря этой особенности лизинг широко используется в мировой практике, опережая темпы роста инвестиций в их традиционной форме.

В успешно развивающихся странах удельный вес лизинга в объеме инвестиций в производство достигает 25–30% и более. По отдельным континентам этот показатель значительно колеблется: в Азии — 27%, Африке — 1,3%, Северной Америке — 41,5%, Южной Америке — 31,1%, Европе — 24,6%, Австралии / Новой Зеландии — 1,7%). Лизинг в США является основным инвестиционным инструментом, на долю которого на протяжении многих лет приходится более 30% инвестиций в оборудование <sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Вестник транспорта, 2002, №1.

Интенсивному развитию лизинга способствовало создание специальных лизинговых компаний, для которых лизинг стал не только средством торговой политики, но и предметом деятельности. Первое общество, основой деятельности которого стали лизинговые операции, было создано в 1952 г. в Сан-Франциско американской компанией «United States leasing Corp». Несколько позднее в лизинговых операциях стали принимать участие коммерческие банки США, которые получили от Федеральной резервной системы США разрешение создавать дочерние фирмы для осуществления лизинговых операций<sup>1</sup>.

В начале 60-х годов американские предприниматели «перевезли» лизинг через океан в Европу, где первая лизинговая компания — «Дойче лизинг ГМБХ» появилась в 1962 г. в Дюссельдорфе. С 1972 г. существует европейский рынок лизинга.

В настоящее время лизинг охватывает чрезвычайно широкий перечень объектов — от мелкого конторского инвентаря до сложных ЭВМ, от токарных станков до бурового оборудования, от автотранспортных средств до реактивных авиалайнеров и океанских танкеров; сельскохозяйственное, строительное, горнодобывающее и другое оборудование, включая комплектные поставки для промышленных предприятий.

Современное определение сущности лизинга исторически восходит к классическим принципам римского права о разграничении понятий собственника и пользователя имущества. Согласно экономической теории, собственность — это отношения по поводу присвоения, т.е. приобретения в собственную принадлежность средств производства и создаваемых с их помощью материальных благ. Такого рода присвоение означает наличие у собственников трех основных правомочий — права владения, пользования и распоряжения определенной вещью, предметом, их совокупностью, т.е. объектом собственности.

Право владения предполагает реальное, фактическое обладание соответствующим предметом, вещью; право пользования обуславливает возможность применения, эксплуатации данного предмета с целью извлечения из него пользы, собственной выгоды, и последнее, право распоряжения, оставляет за собственником возможность самостоятельно, по собственному усмотрению, определять дальнейшую судьбу предмета.

---

<sup>1</sup> Демин Ю. Н., Бочков В. Е., Лещенко М. И. Международная практика лизинга. — М.: МГИУ, 2002. — 341 с.

Согласно принципу возможного разграничения этих полномочий то же право пользования предполагает вариант использования данного объекта собственности с целью извлечения из него прибыли другим субъектом — пользователем имущества. Отсюда следует, что лизинг — это способ реализации отношений собственности.

При этом особенность лизинговой деятельности состоит в том, что, с одной стороны, она способствует развитию частной собственности на средства производства, а с другой — ведет к расширению ее границ вплоть до смены владельца и распорядителя. Вкладывая свои средства и труд в улучшение и количественное умножение основных средств производства, лизингополучатели становятся не только владельцами, но и собственниками таких приращений. В результате в лизинге достигается разрешение возможной проблемы двойственности совместно используемой собственности, которая принадлежит всем сообща действующим предпринимателям вместе и одновременно каждому предпринимателю в отдельности.

Лизингополучатель при этом выступает одновременно как предприниматель, работник и собственник. Он не только использует переданные ему средства производства, но и владеет и распоряжается ими определенным образом. Более того, арендатор является полным собственником вложенных им (с разрешения лизингодателя) отделимых затрат в улучшение средств производства, а также части новых средств, по крайней мере, в размере их прироста за счет собственной прибыли за лизинговый период.

Следовательно, лизинг, являясь современной формой реализации отношений собственности, представляет собой особую систему хозяйствования и специфический вид предпринимательской деятельности.

Разделение права владения и права пользования делает лизинг гибким инструментом финансирования вложений в оборудование, поскольку он позволяет удовлетворять возникшие потребности в основных фондах без немедленного расходования крупных денежных сумм. Это преимущество высоко ценится мелкими и средними предприятиями, испытывающими трудности с получением кредита, особенно при высоких учетных ставках

Механизм лизинга, являющегося особой формой инвестирования в экономику, ориентирует владельцев свободных финансовых ресурсов (лизингодателей) на приобретение в собственность определенного имущества по конкретному заказу потенциального пользователя (лизингополучателя — арендатора) с последующим предоставлением ему этого имущества во временное пользование за

определенную плату. Последнее обстоятельство указывает на наличие в системе лизинга элементов долгосрочной аренды, что, однако, не может быть основанием для их отождествления.

Основное отличие лизинга от аренды с правом выкупа заключается в том, что лизингодатель передает лизингополучателю новое имущество, специально приобретенное им для целей лизинга по согласованию с лизингополучателем.

Отличие лизинга от аренды с правом выкупа состоит также том, что в нем участвуют не два, а три лица: продавец имущества, арендодатель и арендатор, которые связаны между собой, как правило, двумя договорами. Так, с продавцом выбранного арендатором имущества арендодатель заключает договор купли-продажи, а с арендатором — договор финансовой аренды. При этом эти договоры взаимосвязаны. Обычно именно арендатор, а не арендодатель выбирает продавца и согласовывает все условия договора купли-продажи. Но при этом арендатор не вступает в договорные отношения с продавцом имущества.

Соглашение о лизинге заключается на более длительный срок, чем обычная аренда или бытовой прокат: от 5 до 10, а иногда до 20 лет и более. Лизинг отличается гораздо большей стоимостью сдаваемых в аренду объектов: соглашение (особенно международное) может заключаться на аренду оборудования стоимостью в несколько сотен миллионов долларов.

Но основное отличие лизинга от аренды лежит в плоскости прав собственности на передаваемое в эксплуатацию оборудование: при лизинге возможен переход прав собственности на объект лизинга от лизингодателя к лизингополучателю (выкуп полученного в лизинг объекта сделки по остаточной стоимости). По истечении срока соглашения предприятие-арендатор имеет право приобрести его, как правило, по сниженной цене.

Принципиальная особенность лизинга как системы инвестирования производства заключается в том, что инвестор (лизинговая компания или банк) не будет претендовать на долю в доходах предприятия (как на протяжении всего срока договора лизинга, так и после успешного истечения такового). В отличие от традиционного инвестора лизингодатель никогда не сможет и не будет оказывать влияние на политику предпринимательской структуры (права собственности лизингодателя распространяются только на те объекты, которые были переданы в лизинг).

С финансовой стороны лизинг может рассматриваться как товарный кредит, который предоставляется продавцом покупателю в

виде отсрочки платежа за передаваемое в пользование имущество. Однако между кредитом и лизингом также существуют различия, в том числе:

**по отношениям собственности.** После окончания срока лизинга объект (имущество) остается собственностью лизингодателя, а пользователь может его купить. При коммерческом кредите передается не только право пользования, но и право собственности на товар, с одной лишь существенной поправкой, что оплата данного товара отсрочена;

**по взаимосвязи торговой и кредитной сделок.** Кредитная сделка обусловлена актом купли-продажи и существует только потому, что произошла торговая сделка. Лизинг же не всегда начинается с покупки имущества, так как оно уже может быть в наличии у лизинговой компании и не всегда завершается продажей имущества пользователю, если лизинговая сделка имеет оперативный характер;

**по форме погашения кредита.** Коммерческий кредит предоставляется в товарной, а погашается в денежной форме. При лизинге кредит, хотя и предоставляется в товарной форме, но может погашаться в прежней материально-вещественной форме или компенсироваться встречными услугами, а также продукцией, выпускаемой на арендованном оборудовании.

Следовательно, наиболее обоснованным будет определение, характеризующее лизинг в комплексе всех его проявлений, представляющих собой целую совокупность хозяйственных отношений и операций, возникающих в связи с приобретением в собственность имущества и последующей сдачей его во временное пользование за определенную плату.

В этот комплекс входят такие обязательные элементы, как купля-продажа, аренда, а также могут присутствовать заем, поручение, гарантия, страхование, фирменный сервис и др.

Лизинг в настоящее время отличается многообразием видов, в каждом из которых проявляются его отдельные характеристики. Выделяют в зависимости:

- *от объекта сделки* — лизинг движимого и недвижимого имущества. В последнем случае лизингодатель строит или покупает недвижимость по поручению арендатора и предоставляет ему право использования в коммерческих и производственных целях в соответствии с условиями договора, заключенного между обеими сторонами;
- *от масштаба рынка* — внутренний и международный лизинг. При международном лизинге лизингодатель и лизин-

гополучатель как юридические лица должны быть представителями разных государств; местонахождение продавца имущества значения не имеет;

- *от организации сделки* — прямой и косвенный лизинг. При прямом лизинге в качестве арендодателя выступает изготовитель или владелец имущества, при косвенном лизинге сдача в аренду ведется через третье лицо (посредника);
- *от распределения функций между участниками сделки* — чистый, полный, комплексный и генеральный лизинг. При чистом лизинге дополнительные расходы по обслуживанию арендуемого имущества берет на себя лизингополучатель, а при полном лизинге лизингодатель может брать на себя техническое обслуживание, ремонт, страхование, подготовку персонала и другие расходы, связанные с использованием объекта сделки. Комплексный лизинг предполагает, что кроме оплаты передаваемого имущества лизингодатель осуществляет дополнительные инвестиции, связанные с объектом лизинга и необходимые для организации процесса производства (закупка сырья, комплектующих, расходных материалов). Генеральный лизинг предусматривает право лизингополучателя дополнять заявку на имущество для передачи в лизинг без заключения новых договоров;
- *от метода финансирования* — срочный и возобновляемый лизинг. При срочном лизинге осуществляется одноразовая аренда, а при возобновляемом — договор лизинга продолжается по истечении первого срока контракта.

В наибольшей степени сущность лизинга определяют три его основные формы: финансовый лизинг, возвратный лизинг и оперативный лизинг.

Под финансовым лизингом понимается такой вид лизинга, при котором лизингодатель обязуется приобрести в собственность указанное лизингополучателем имущество у определенного продавца и передать лизингополучателю данное имущество в качестве предмета лизинга за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование. При этом срок, на который предмет лизинга передается лизингополучателю, соизмерим по продолжительности со сроком полной амортизации предмета лизинга или превышает его. Предмет лизинга переходит в собственность лизингополучателя по истечении срока действия договора лизинга или до его истечения при условии выплаты лизингополучателем полной суммы, предусмотренной дого-

вором лизинга, если иное не предусмотрено договором лизинга. Таким образом, финансовый лизинг характеризуется следующими основными чертами:

- лизингодатель закупает имущество для последующей передачи его в лизинг не на свой страх и риск, а по указанию лизингополучателя;
- кроме лизингодателя и лизингополучателя в сделке участвует третья сторона — продавец объекта сделки;
- продолжительным периодом лизингового договора, соизмеримого или превышающего срок амортизации;
- невозможностью завершения договора и перехода права собственности до выплаты лизингополучателем полной суммы.

Возвратный лизинг представляет собой разновидность финансового лизинга. Специфика его состоит в том, что продавец (поставщик) предмета лизинга одновременно выступает лизингополучателем. При этом предполагается наличие системы соглашений, в соответствии с которыми предприятие продает движимое или недвижимое имущество, находящееся в его собственности, лизинговой компании с одновременным оформлением договора о долгосрочной аренде его на условиях лизинга.

По существу, возвратный лизинг выступает как аналог залоговой операции, причем продавец собственности, перевоплощающийся в лизингополучателя, немедленно получает в свое распоряжение от покупателя согласованную сумму сделки купли — продажи, а покупатель продолжает участвовать в этой операции в качестве лизингодателя. В отечественной практике возвратный лизинг необходим прежде всего для тех хозяйствующих субъектов, которым срочно требуются значительные объемы оборотных средств. Для предприятия, владеющего ранее этой собственностью, важно, став лизингополучателем, продолжать пользоваться своей прежней собственностью на новых условиях лизинга.

Немалым преимуществом возвратного лизинга является использование уже находящегося в эксплуатации оборудования в качестве источника финансирования строящихся новых объектов с вытекающей из этого возможностью применять налоговые льготы, предоставляемые для участников лизинговых операций. Возвратный лизинг позволяет рефинансировать капитальные вложения с меньшими, чем при привлечении банковских ссуд, затратами. Такой вариант инвестирования производства приобретает особую актуальность в случае, когда платежеспособность предприятия ставится кредитую-

щими организациями под сомнение ввиду неблагоприятного соотношения между его уставным капиталом и заемными фондами.

Оперативный лизинг характеризуется тем, что лизингодатель закупает имущество на свой страх и риск и передает его лизингополучателю в качестве предмета лизинга за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование. Срок, на который имущество передается в лизинг, устанавливается на основании договора лизинга. По истечении срока действия договора лизинга и при условии выплаты лизингополучателем полной суммы, предусмотренной договором лизинга, предмет лизинга возвращается лизингодателю, при этом лизингополучатель не имеет права требовать перехода права собственности на предмет лизинга. При оперативном лизинге предмет лизинга может быть передан в лизинг неоднократно в течение полного срока амортизации предмета лизинга.

В случае оперативного лизинга расходы лизингодателя, связанные с приобретением и содержанием сдаваемых в лизинг объектов, не покрываются лизинговыми платежами в течение одного лизингового договора. Причем риск правильности приобретения имущества, риск порчи или утери объекта лежит в основном на лизингодателе. Ставка лизинговых платежей обычно выше, чем при финансовом лизинге, из-за отсутствия гарантии окупаемости затрат.

При любой из перечисленных форм лизинга его субъектами являются <sup>1</sup>:

- лизингодатель — физическое или юридическое лицо, которое за счет привлеченных или собственных денежных средств, приобретает в собственность имущество и предоставляет его в качестве предмета лизинга лизингополучателю на определенных условиях во временное владение и в пользование с переходом или без перехода к лизингополучателю права собственности на предмет лизинга;
- лизингополучатель — физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором лизинга обязано принять предмет лизинга на определенных условиях во временное владение и пользование;

---

<sup>1</sup> Газман В. Д. Лизинг в законодательстве: проблемы и суждения // Хозяйство и право, 2003, № 3.



- продавец (поставщик) — физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором купли-продажи с лизингодателем продает лизингодателю в обусловленный срок производимое (закупаемое) им имущество, являющееся предметом лизинга. Продавец (поставщик) обязан передать предмет лизинга лизингодателю или лизингополучателю в соответствии с условиями договора купли-продажи.

На практике в процессе реализации лизинговых операций решающей оказывается роль лизинговых организаций. В их функции входят кредитование, подбор и приобретение заказанного клиентом предмета лизинга, техническое обслуживание и другие услуги. Лизингодатели берут на себя риск, связанный с моральным износом средств производства, что проявляется в предоставлении лизингополучателю возможности избавиться от устаревшего оборудования до окончания срока его службы и сформировать производственный аппарат на базе более производительных моделей.

Отношения между субъектами лизинга оформляются договорами. Договор финансовой аренды (лизинга) заключается между лизингодателем и лизингополучателем. Продавец (поставщик) не является стороной этого договора, он выступает в качестве субъекта в договоре купли-продажи, в котором второй стороной является лизингодатель (арендодатель).

Совокупность договоров, необходимых для реализации договора лизинга между лизингодателем, лизингополучателем и продавцом (поставщиком) предмета лизинга квалифицируется как лизинговая сделка, что подчеркивает их неразрывную связь.

Сущность лизинга, его экономическое и организационное значение наиболее четко проявляются в характеристике функций этой особой формы предпринимательской деятельности и особого вида отношений.

Общепринято выделять внутренние функции лизинга, проявляющиеся на уровне предприятия, использующего лизинг, и внешние (народнохозяйственные) функции, которые проявляются на общеэкономическом уровне и влияют на макроэкономические параметры системы.

Характеристику этих функций целесообразно начать с первой их группы<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Егорова П. В., Курило В. В. Некоторые аспекты правового регулирования договора лизинга // Юрист, 2000, № 2.

Основная функция лизинга для лизингополучателя заключается в оперативном и гибком решении его производственных задач посредством временного использования, а не приобретения машин и оборудования в собственность. Поэтому такая система наиболее эффективна в отношении особо дорогостоящей, с наибольшим риском морального старения техники, а также в отношении предприятий с сезонным характером производства.

Мировой опыт свидетельствует, что бурное развитие лизинга инициируется ускорением темпов научно-технического прогресса. Так, в конце 60-х — начале 70-х гг. лизинговый бум за рубежом был спровоцирован резко возросшим на рынке спросом на электронно-вычислительную технику, которая стала наряду со средствами транспорта одним из самых популярных тогда объектов лизинга. Таки образом, лизинг — один из наиболее прогрессивных методов материально-технического обеспечения производства, открывающий пользователям доступ к самой передовой технике и позволяющий разрешить противоречие между необходимостью использования в условиях обостряющейся конкуренции такой техники и быстрым моральным ее старением.

Кроме того, лизинг дает возможность лизингополучателю использовать в своей деятельности не только какое-либо отдельное оборудование, но и целые комплексы. При этом создаются условия для внедрения наиболее передовой технологии, ее успешного усвоения и поддержания на высоком техническом уровне. В этом случае передача в пользование техники может сопровождаться для пользователя приобретением определенного набора различных услуг: от технического обслуживания до услуг по страхованию, маркетингу, обеспечению сырьем, рабочей силой и др.

Значительную роль играет лизинг в рациональном распределении ресурсов на предприятии. Действительно, соотношения между рыночной ценой ресурсов и возможной ценой их аренды ориентируют производителей на рациональное использование дефицитных ресурсов, способствуя повышению эффективности производства.

Важнейшая функция лизинга — финансовая. С развитием технического прогресса инвестиционные потребности народного хозяйства уже не могут в полной мере удовлетворяться только за счет традиционных каналов финансирования, каковыми выступают бюджетные средства, собственные средства предприятий и организаций, долгосрочные банковские кредиты и прочие источники. При этом происходит не только смещение приоритетов в источниках, но и появляются потребности в принципиально новых каналах фи-

нансирования. В этих условиях лизинг становится дополнением к традиционным источникам средств для удовлетворения инвестиционных потребностей предприятий. По своей экономической сущности из всех перечисленных выше источников лизинг наиболее близок к долгосрочному банковскому кредиту. Расширение масштабов лизингового бизнеса в перспективе может, хотя и незначительно, сузить сферу использования долгосрочного кредитования, но в целом приведет к общему росту доли заемных средств в источниках финансирования и кредитования основных фондов.

Предприятие-лизингополучатель, обращаясь к лизингу по финансовым мотивам, получает возможность пользоваться необходимым ему имуществом без единовременной мобилизации на эти цели собственных средств или банковского кредита. Освобождение лизингополучателя от полной единовременной оплаты стоимости имущества выгодно отличает лизинг от обычной купли-продажи и в ряде случаев рассматривается как ее альтернатива. Кроме того, лизинг открывает доступ к необходимому имуществу и при наличии каких-либо кредитных ограничений или невозможности привлечения для этих целей заемных средств<sup>1</sup>.

Преимуществом лизинга является также порядок осуществления лизинговых платежей. Поскольку сроки и размер выплат определяются по взаимной договоренности лизингодателя и лизингополучателя, то в заключаемом ими лизинговом соглашении можно очень гибко учитывать интересы каждого из них. Например, исходя из своего финансового состояния, лизингодатель и лизингополучатель могут договориться об отсрочке первого платежа, постепенном нарастании лизинговых выплат или, наоборот, об авансовом платеже, снижении объема выплат к концу срока лизинга, неравномерном («рваном») графике выплат и т.д. Кроме того, лизинговые платежи могут производиться из выручки от продажи продукции не только в денежной форме, но и частично или полностью в форме товаров или встречных услуг.

Лизинг способствует продвижению машинно-технической продукции на рынок, способствует расширению круга потребителей и завоеванию новых рынков. Он все чаще используется как канал увеличения сбыта продукции, а сделки с зарубежными контрагентами служат своеобразным способом расширения экспорта и регулирования внешнеторговых расчетов.

<sup>1</sup> Газман В. Д. Финансовый лизинг: учебное пособие для вузов. — М.: МГУ ВШЭ, 2003. — 392 с.

С помощью лизинга в число потребителей вовлекаются те предприятия, которые либо не имеют финансовых возможностей приобрести оборудование в собственность, либо в силу особенностей производственного цикла не нуждаются в постоянном владении им. В некоторых случаях к лизингу единичного оборудования обращаются перед закупкой его партией с тем, чтобы опробовать образцы в конкретных условиях производства.

Лизинг, делая процесс инвестирования привлекательным для всех его участников, стимулирует инвестиционную деятельность на макроуровне и в этом состоит его основная народнохозяйственная функция.

Лизинг расширяет возможности финансирования реального сектора экономики, способствует процессу обновления его основных фондов, ускоряя экономический рост.

Довольно существенной представляется воспроизводственная функция лизинга. Во всей цепи взаимоотношений участников лизингового бизнеса формируются новые взаимосвязи, обеспечивается эффективное сочетание экономических интересов различных сфер экономики, всех хозяйственных субъектов, участвующих в общем цикле воспроизводства и воспроизводстве отдельного товара (объекта лизинга), в частности. Исходя из этого, можно сделать вывод, что лизинг, оптимизирующий результаты в каждом из звеньев воспроизводственного процесса, делает его более динамичным и всеобъемлющим.

Первые лизинговые компании появились в России в начале 90-х годов, и большинство из них было учреждено коммерческими банками.

В сентябре 1994 г. был подписан Указ Президента РФ «О развитии финансового лизинга в инвестиционной деятельности РФ», в середине 90-х годов был принят ряд правительственных постановлений о поддержке этой сферы рынка.

В феврале 1998 г. Россия присоединилась к конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге, а в октябре этого же года был опубликован Федеральный закон «О лизинге».

В 1994 г. группа из 15 лизинговых компаний учредила Российскую ассоциацию лизинговых компаний («Рослизинг»), которая в настоящее время объединяет более 80 организаций; среди них большое число страховых компаний, банков и других организаций. Ассоциация «Рослизинг» является членом европейской ассоциации лизинговых компаний «LeasEurope» и ведет активную информационную и исследовательскую деятельность, в том числе выпускает журнал «Технологии лизинга и инвестиций».

Впоследствии при Международной финансовой корпорации (МФК) была создана группа по развитию лизинга в России, занимающаяся также исследовательской и информационной деятельностью.

Все упомянутые мероприятия способствовали быстрому росту лизинговой деятельности. С 1995 по 2000 г. объем лизинговых сделок организаций, входящих в «Рослизинг», возрос почти в 13 раз и оценивался в 2000 г. в 530 млн. долл. США<sup>1</sup>.

Многие лизинговые компании приостановили свою деятельность в связи с финансовым кризисом августа 1998 г. Однако в посткризисный период процесс развития этой сферы экономики продолжился. За один год, прошедший после кризиса, количество компаний, получивших лицензии на осуществление лизинговой деятельности, возросло в 1,5 раза. 80% компаний — крупнейших участников рынка в настоящее время — были зарегистрированы после кризиса.

Лизинг приобретает все большее значение для экономического развития России. По данным МФК, доля лизинга в общем объеме инвестиций в основные средства составляла 3%, как в 2001 г., так и в 2000 г. А удельный вес его в ВВП России в этот период находился в интервале 0,5–1%.

По оценкам Российской Ассоциации лизинговых компаний и независимых экспертов, объем инвестиций по лизингу в 2003 г. составил более 1,5 млрд. долл. США<sup>2</sup>.

Основополагающими нормативными актами, регулирующими лизинговые правоотношения на территории Российской Федерации, в настоящее время являются Гражданский кодекс Российской Федерации и Федеральный закон «О финансовой аренде (лизинге)» от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ с изменениями и дополнениями от 29 января 2002 года.

В соответствии с этими документами субъектами лизинга могут быть резиденты Российской Федерации, нерезиденты Российской Федерации, а также субъекты предпринимательской деятельности с участием иностранного инвестора, осуществляющие свою деятельность в соответствии с законодательством страны.

<sup>1</sup> Здесь и далее количественные оценки приведены по информации сайта <http://www.gaexpert.ru/thematic/leasing/leasing2002>.

<sup>2</sup> Осадовский М.А. Лизинговые новости года // Ж. «Гуманитарные науки», 2004, № 3. — С. 27–31.

Внесение изменений в закон «О финансовой аренде (лизинге)» было направлено на либерализацию целого ряда его положений и в результате способствовало дальнейшему развитию лизинга как специфического вида предпринимательской деятельности. Основные нормы и положения закон были приведены в соответствие с Гражданским и Налоговым кодексами Российской Федерации, а также согласованы с законом о лицензировании отдельных видов деятельности.

Согласно гл. 34 ГК РФ, финансовая аренда (лизинг) является одной из разновидностей арендных правоотношений. Гражданский кодекс Российской Федерации (ст. 665) определяет финансовую аренду следующим образом:

«По договору финансовой аренды (договору лизинга) лизингодатель обязуется приобрести в собственность указанное лизингополучателем имущество у определенного им продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование для предпринимательских целей. Лизингодатель в этом случае не несет ответственности за выбор предмета лизинга и продавца. Договором финансовой аренды может быть предусмотрено, что выбор продавца и приобретаемого имущества осуществляется лизингодателем».

Аналогичное определение приводится в Федеральном законе «О лизинге»<sup>1</sup>.

В течение короткого времени российскими лизинговыми компаниями накоплен значительный практический опыт лизинговой деятельности, сформированы цивилизованные традиции делового общения.

Внедрение инвестиционного механизма лизинга в экономику России закономерно и диктуется велением времени. В период радикальных экономических реформ в стране возникла огромная потребность в инвестициях в основные средства промышленности и социальной сферы. Устаревший парк машин и оборудования требует реконструкции и замены. Сделать это в короткие сроки можно только используя современные инвестиционные инструменты, одним из которых является лизинг.

Согласно исследованию Международной финансовой корпорации основными причинами обращения к услугам лизинговых компаний в Российской Федерации являются:

---

<sup>1</sup> Международное понятие «оперативная аренда» идентично российскому термину «аренда», а международному понятию «финансовая аренда» соответствуют российские термины: «финансовая аренда» и «лизинг».

- большая гибкость лизинга;
- менее жесткие требования по дополнительному обеспечению и гарантиям;
- более продолжительные сроки финансирования;
- меньшее количество бюрократических барьеров;
- налоговые преимущества;
- большая поддержка со стороны поставщиков.

Наиболее значимой причиной, однако, является недоступность банковских кредитов для многих лизингополучателей. Это подчеркивает одно важное качество лизинга: во многих случаях лизинг является альтернативным источником финансирования, не конкурируя напрямую с банковским кредитованием.

Объектом лизинга в России сегодня являются практически все виды оборудования во всех отраслях промышленности. Наибольшим успехом пользуются сельхозтехника, автотранспортные средства, строительная и дорожная техника, телекоммуникационное оборудование. Значительную долю составляет специальное оборудование для горнодобывающей, нефтяной и газовой промышленности, здесь сделки по лизингу отличаются значительными объемами привлечения средств под каждую единицу оборудования. Значительный прогресс наметился в сфере авиационного лизинга и лизинга водного транспорта, где поддержку оказывает российское государство. Во многих регионах происходит переоснащение медицинским оборудованием в рамках региональных программ здравоохранения.

В зависимости от учредителя различаются следующие типы лизинговых компаний, функционирующих в настоящее время в России.

### **Лизинговые компании, учрежденные при российских банках**

Лизинг для банков является дополнительным инструментом кредитования, позволяющим диверсифицировать их деятельность, снижая риски и расширяя клиентскую базу. Некоторые из лизинговых компаний, образованных банками, постепенно трансформируются в самостоятельную лизинговую компанию независимую от учредителя.

Важнейшим преимуществом банковских лизинговых компаний является способность привлекать более длинные финансовые ресурсы, как на российском, так и на зарубежном рынке. Это позволяет передавать имущество в лизинг на более длительный срок, не испытывая трудностей, связанных с необходимостью погашения кредита до полного погашения по договору лизинга.

Лизинговые компании созданы Сбербанком России, Мосбизнесбанком, Газпромбанком, банком «Санкт-Петербург» и др.

Банки осуществляют лизинговые операции в самых разных хозяйственных сферах, хотя в советский период в лизинг традиционно приобретались в основном бумагоделательные машины и суда. Учрежденные банками компании специализируются на лизинге прежде всего в тех отраслях экономики, в которых у учредившего банка наиболее тесные или эффективные контакты.

По мнению экспертов в области лизинга, банкам в сложившихся экономических условиях невыгодно замораживать свои средства, вкладывая их в лизинг, и идут они на это в основном ради своей клиентуры. Поэтому в кредитном портфеле банков доля лизинговых операций занимает пока незначительное место, как правило, не превышая 3–5%<sup>1</sup>.

### **Лизинговые компании, учрежденные иностранными банками**

Такие компании, как правило, имеют доступ к долгосрочному финансированию с низкими процентными ставками, и поэтому стоимость их услуг значительно ниже, чем стоимость аналогичных услуг российских компаний. В то же время иностранные компании предъявляют к лизингополучателям достаточно жесткие требования, которые практически не выполнимы для большинства российских предпринимательских структур. Последнее обстоятельство снижает уровень конкуренции между иностранными и российскими лизинговыми компаниями.

Иностраных лизинговых компаний в России в настоящее время немного, но положение их стабильно и они динамично развиваются.

### **Лизинговые компании, созданные в рамках финансово-промышленных групп ФПГ**

Такие компании финансируются банком, входящим в ФПГ, их главной целью является обеспечение оборудованием предприятий, входящих в состав ФПГ.

Лизинговые компании при ФПГ обычно предоставляют в лизинг оборудование с высокой стоимостью и большим сроком погашения (обычно не менее 3 и не более 10 лет). Однако, несмотря на использование «нерыночных» лизинговых ставок, данные компа-

---

<sup>1</sup> Осадовский М. А. Лизинговые новости года // Ж. «Гуманитарные науки», 2004, № 3. — С. 31.



нии не оказывают большого влияния на конкурентную среду лизингового рынка, так как со сторонними предприятиями они работают на рыночных условиях и обычно в незначительном объеме.

### **Лизинговые компании, созданные поставщиками**

Наиболее активно создаются и развиваются такие компании при зарубежных поставщиках оборудования. К компаниям, созданным российскими поставщиками оборудования, можно отнести, например, «Сибмашлизинг» — лизинговую компанию ОАО «Сибмашхолдинг»; «Анкор», «Донтрейдинг» — лизинговые компании завода «Ростсельмаш», лизинговые компании «Туполев» и «Ильюшин Финанс Ко».

Лизинг в данном случае используется как механизм создания дополнительных каналов продаж, и развитие такой схемы его реализации зависит исключительно от наличия спроса на продукцию производителя.

### **Лизинговые компании, созданные государственными структурами**

Такие компании могут быть коммерческими и некоммерческими. Первые получают финансирование из бюджета для осуществления целенаправленной деятельности, однако заключают лизинговые сделки преимущественно на коммерческой основе. Оптимальная схема развития этих компаний состоит в использовании средств, предоставленных администрацией, в качестве исходной точки развития бизнеса с постепенным преобразованием его в самостоятельную структуру.

Для некоммерческих компаний, созданных государственными структурами, характерны крайне низкие ставки по лизинговым сделкам, и это искажает рынок, затрудняет деятельность коммерческих лизинговых компаний.

### **Лизинговые компании, созданные физическими лицами**

Это в большинстве своем региональные компании. Их отличает высокая диверсификация по типам оборудования, отраслям и клиентам, которыми являются, как правило, малые и средние предприятия. Обычно такие компании работают только в своем регионе, что обусловлено их незначительными финансовыми возможностями.

Такие компании — важный механизм альтернативного финансирования малых и средних предприятий, который значительно облегчает деятельность малого местного бизнеса. Потенциал роста

этих компаний сдерживается ограниченным доступом к кредитным ресурсам и небольшим накопленным капиталом.

Следует отметить особую роль лизинга для развития малого бизнеса России, для которого этот механизм финансирования является значительно доступнее, чем банковские кредиты. В настоящее время все большее количество лизингодателей в своей деятельности ориентируется на малые и средние предприятия. С малым бизнесом работают не только лизинговые компании, связанные с администрацией регионов, муниципальными банками, федеральными и местными агентствами содействия развитию малого и среднего бизнеса, как это было в 1997–1999 гг. Результаты опроса, проведенного Международной финансовой корпорацией, показывают, что малые и средние предприятия являются клиентами 78% лизинговых компаний.

Лизингу отводится важная роль в обеспечении кооперации крупного и малого бизнеса в реальном секторе. В проекте Национального института системных исследований проблем предпринимательства, посвященном данному вопросу, его относят к числу эффективных механизмов решения этой задачи наряду с субконтрактами, франчайзингом, венчурным бизнесом и другими схемами взаимодействия структур разного масштаба.

В условиях России объективная потребность в лизинге особенно велика, с одной стороны, для малых предприятий, испытывающих острую нехватку инвестиционных средств на приобретение современного оборудования, с другой — для крупных предприятий, у многих из которых часть оборудования и площадей простаивает, что создает дополнительную нагрузку на издержки производства. Однако, судя по опросам, в настоящее время среди предпринимателей нет должного понимания возможностей лизинга. Лишь менее 30% респондентов малых предприятий придает таким «косвенным» формам государственной поддержки, как лизинг и гарантии по кредитам, первостепенное значение<sup>1</sup>.

Налоговые льготы финансового лизинга в РФ привели к тому, что за минувшие 3–4 года образовалась достаточно мощная прослойка лизинговых компаний, занимающихся не чем иным, как псевдолизингом.

В этом случае крупные предприятия оформляют всю приобретаемую ими технику и оборудование через «дочерние/внучатые» лизинговые компании. Такие лизинговые компании получают от

---

<sup>1</sup> [http://www.nisse.ru/analytics.html?id=interaction\\_sl&part](http://www.nisse.ru/analytics.html?id=interaction_sl&part).

своих «вышестоящих» предприятий займы (нередко беспроцентные), которые расходуют на приобретение оборудования, необходимого для обновления основных фондов «родителей». Это позволяет «убить сразу двух зайцев»: купить оборудование и при этом воспользоваться льготным налоговым режимом. Таким «псевдобизнесом» занимаются многие лизинговые компании, созданные при крупных промышленных холдингах. Стать клиентом таких компаний, не являясь членом холдинга, практически невозможно<sup>1</sup>.

Впрочем, при производственных и торговых предприятиях существует большое количество лизинговых компаний, услуги которых доступны для обычных клиентов. У таких лизинговых компаний наиболее четко отработана сервисная база по дальнейшему обслуживанию лизингового имущества. Однако финансовые ресурсы данных лизинговых компаний невелики, что ограничивает возможности предоставления рассрочки платежа. И велика вероятность, что стоимость лизинговых услуг у них обойдется несколько дороже, чем стоимость услуг финансового лизинга у лизинговых компаний, созданных при банках и финансовых организациях.

Несмотря на то что на российском рынке образовалась прослойка лизинговых компаний, участвующих в схемах оптимизации налогообложения, лизинг сегодня — это вполне рыночный инструмент, представляющий в ряде случаев реальную альтернативу традиционному банковскому кредиту. Лизинговые компании постепенно становятся менее зависимыми от учредителей и ориентируются на рыночные способы ведения бизнеса: отбор клиентов на конкурентной основе, поиск дополнительных источников финансирования.

Рост независимости лизинговых компаний проявляется в увеличении количества источников финансирования, а также в увеличении объема профинансированных ими за год средств при возрастании доли собственных и привлеченных средств и уменьшении удельного веса средств учредителей.

Параллельно с увеличением объема финансируемых средств увеличиваются и сроки проектов. Лизинговые сделки заключаются на все более длительные сроки: растет количество сделок сроком 3–5 лет, и практически не заключаются сделки сроком менее года.

«Эволюция источников финансирования лизинговых компаний во всем мире идентична», — считает менеджер по развитию бизнеса компании «Дельта Лизинг» Вячеслав Шилин. — «Сначала

<sup>1</sup> Осадовский М. А. Лизинговые новости года // Ж. «Гуманитарные науки», 2004, № 3. — С. 27–31.

лизинговые компании финансируют свою деятельность за счет собственного капитала или средств учредителей. Следующий шаг — это привлечение кредитов от поставщиков или производителей оборудования. Затем следуют средства международных финансовых институтов по развитию (таких, как ЕБРР, МФК) и экспортно-импортных агентств. Затем, сформировав свою кредитную историю, лизинговые компании получают возможность выхода на рынки частного капитала. На этом этапе становится возможным привлечение средств на международном рынке»<sup>1</sup>.

Дальнейшее развитие лизинга в России требует прежде всего совершенствования соответствующего законодательства в направлении согласования аспектов, регламентирующих лизинговые отношения: юридические, экономические, финансовые и организационные, — также преодоления таких препятствий, как ограниченность кредитования, в том числе доступа к длинным и дешевым инвестиционным ресурсам; неэффективное использование бюджетных средств, направляемых на развитие лизинга; недостаток профессиональных, хорошо подготовленных кадров; неразвитость вторичных рынков оборудования.

---

<sup>1</sup> <http://www.raexpert.ru/thematic/leasing/leasing2002>.



*А. З. Гусов,  
заведующий кафедрой  
Российской Академии  
предпринимательства,  
к.ф.н., доцент*

## **ОСНОВНЫЕ ФУНКЦИИ И ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНЫМ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Управление социальным развитием в сфере производства кроме экономической цели (повышение эффективности работы персонала) имеет целую гамму социальных функций — от гуманизации условий труда до совершенствования оплаты труда и формирования отношений социального партнерства. В этой связи принципиальным является вопрос о соотношении экономической и социальной функций, составляющих основное содержание управления социальным развитием в сфере производства. Является ли решение социальных проблем производства подчиненным только целями экономического развития, или же совершенствование социальной сферы производства обладает самостоятельными целями, реализация которых способствует гуманизации общества и оптимизации рыночных отношений? По нашему мнению, в условиях переходной экономики, когда только начинается становление рыночных принципов хозяйствования, управление социальным развитием в сфере производства, безусловно, является прежде всего средством достижения экономической цели — повышения эффективности производства и его рентабельности. Что же касается зрелого, социально ориентированного рыночного общества, то здесь управление социальным развитием в сфере производства, направленное на улучшение социальной сферы, становится все в большей мере общественно необходимым и поэтому приобретает статус самоцели.

В ходе управления социальным развитием предприятия используются специфические инструменты: социологическое исследование, мониторинг и социальное планирование. Социологическое исследование особенностей функционирования социально-трудовой сферы предприятия или мониторинг социальных трансформаций в сфере производства направлены на подготовку и разработку мероприятий в целях управления социальным развитием. Исследование и мониторинг трудовой сферы рассматриваются как наиболее эффективные методы получения объективной информации состояния социальной составляющей предприятия. Основной целью исследования и мониторинга является получение объективных данных об особенностях социального развития и трудовой сферы предприятий. Они направлены на фиксацию проблем в социально-трудовой сфере, выявление соответствия проводимой социальной политики стратегическим целям предприятия, разработку оптимальных методов управления социальным развитием и обеспечение его эффективности, установление соответствия требованиям законодательства, определение уровня удовлетворенности персонала и эффективности управления социальным развитием. Данные анализа позволяют выявить резервы более эффективного использования средств, выделяемых на социальное развитие, а также наметить новые объекты управления социальным развитием на основе, например, развития прогрессивных форм организации и стимулирования труда. Никакое управление не может восприниматься серьезно, если оно не основано на научном изучении объективного состояния дел и на плане, осуществляемом в ходе реализации мероприятий, выполнение которых расписывается во времени. План социального развития является одним из важнейших и эффективных инструментов управления социальным развитием, так же как прогнозирование, моделирование и представляет собой систему планомерных изменений, направленных на регулирование социальных процессов и развитие социально-трудовых отношений на предприятии.

По нашему мнению гуманизация производства выступает как объективное направление социального развития в сфере современного производства и одновременно как важнейшая функция всей управления социальным развитием предприятия. Весь двадцатый век прошел по пути гуманизации отношения к человеку на производстве, участнику производственного процесса, что привело к трансформации социально-трудовых отношений, превращению технократического подхода, основанного на принципах «тейлоризма», к

очеловечиванию производства, к повышению творческих начал труда за счет повышения роли работника в достижении более высоких уровней производительности труда. В последние десятилетия XX века сложились современные концепции отношения к человеку в сфере реального производства, которые исходят из того, что основное внимание в процессе управления предприятием должно направляться на формирование и использование человеческого потенциала за счет улучшения условий его труда, быта и отдыха. Тем не менее, в России пока остается востребованным такой стереотип принятия управленческого решения, когда руководитель предприятия стремится в первую очередь реализовать техническую и технологическую модернизацию предприятия, не обращая внимания на роль человеческого фактора, получая при этом среднюю, а не максимальную выгоду. С утверждением рыночных принципов управления руководители все далее отходят от упрощенного, исключительно материального понимания мотивов трудовой деятельности. Происходит переход к такому управлению поведением работников, когда начинают внедряться не только новые технологии, но и учитываться все многообразие мотиваций, интересов, запросов, потребностей наемных работников с учетом их требований — осуществляется переход к новому качеству трудовой жизни.

Происходящая гуманизация производства реализуется не за счет филантропии работодателей, а, может быть, даже вопреки их желаниям. В первую очередь данный процесс диктуется запросами научно-технического прогресса, который существенно повысил требования к уровню образования и профессиональной подготовки всех категорий персонала. Впереди технологического процесса, вызванного инновациями в технологии и технике, широкомасштабным внедрением наукоемких технологий, переходом на новые виды выпускаемой продукции всегда идет вопрос о квалификации рабочих, их способности работать на новой технике, что неизбежно ставит в центр производства новый тип работника с его талантом и профессиональной компетенцией. В основе же изменения технологических процессов, внедрения достижений научно-технического прогресса лежит конкурентная борьба. Именно этой составляющей рыночных отношений обязано общество достаточно высоким уровнем развития персонала, что позволяет ставить перед администрацией предприятий вопрос о необходимости повышать социальную значимость человека и его потребностей. Популярный среди технократически настроенных менеджеров лозунг о том, что «социальные планы в бизнес-планы не укладываются», преодолевается

прямой зависимостью успехов производства от вложений капитала в социальную сферу.

Социальные факторы производства и вокруг производства оказывают существенное влияние на создание условий для высокоэффективного труда, для рационального и гуманного применения, использования главной производительной силы общества — человека труда. Отсутствие определенных условий труда закрывает резервы, заложенные в творческом потенциале человека, которые можно привести в действие, используя социальные ценности.

Прошедшие годы рыночных реформ в России показали прямую зависимость результатов производства от успехов в решении социальных проблем в сфере производства. Оказалось, что перевод экономики на рыночные рельсы еще не означает большей интенсификации производства вне постоянного внимания к «человеческому фактору», к условиям труда, быта и отдыха работников предприятия и членов их семей. Как только были отброшены социальные программы по созданию современных условий для высокопроизводительного труда, повышению квалификации, по сокращению ручного, малоквалифицированного и тяжелого физического труда; когда на производстве перестали заботиться об улучшении охраны труда и техники безопасности, когда нарушился контроль за мерой труда и мерой потребления, когда произошли перекосы в структуре потребления работниками материальных благ и услуг, а качество этих услуг и благ ухудшилось, предприятия перестали уделять внимание улучшению жилищных и бытовых условий своих работников, а региональные местные власти отгородились от сферы производства, передав ее в ведение работодателей, которые в свою очередь «сбросили всю социалку» местным органам власти; когда государство сократило все виды помощи и льготы, даже семьям, имеющим детей, и работающим матерям, было резко сокращено финансирование сферы профессиональной подготовки рабочих, ухудшилось медицинское обслуживание, чем были нарушены социальные условия для активной трудовой деятельности человека, именно тогда наступила пора некачественного и непроизводительного труда, что сказалось на итогах и уровне работы, в конечном счете, на эффективности труда, на результатах всей экономики. Оказалось, что низкая заработная плата, плохие условия труда, невнимание к росту квалификации, при самом удачном менеджменте становятся оковами, сдерживающими производительность труда, что объясняется влиянием «человеческого фактора» на состояние экономики. Поэтому можно сделать вывод о том, что среди функций управления соци-



---

---

альным развитием в сфере производства гуманизация производства, производственной и внепроизводственной среды занимает центральное место.

Гуманизации социально-трудовых отношений служит развитие социальной внепроизводственной инфраструктуры как одна из функций управления социальным развитием в сфере производства. Отношение к социальным объектам инфраструктуры со стороны работодателей начало меняться с началом рыночных реформ. Переход предприятия из государственной собственности в коллективно — акционерную или частную собственность в самом начале не отразился на комплектации предприятий объектами социальной инфраструктуры (жилым фондом, поликлиниками, ПТУ, ДДУ, стадионами, домами культуры, библиотеками, профилакториями, домами и базами отдыха и т.д.), поскольку последние являлись неотъемлемой частью общественной жизни самого предприятия, инфраструктурно обеспечивали сферу производства. По мере осознания работодателями экономических основ и рыночных принципов ведения бизнеса и по мере ухудшения эксплуатационных характеристик объектов социальной инфраструктуры и давления расхоров на них на рентабельность производства, администрации предприятий начали пересматривать роль последних в структуре предприятий. И это справедливо, поскольку рыночные отношения со временем отсекают основное производство от необходимости решать большинство внепроизводственных социальных проблем. В рыночной экономике для предприятия становится нерентабельным владение объектами социальной инфраструктуры, например, всем городским трамвайным парком, как это было в г. Нижнекамске (где городской трамвай и все его пути входили в ведение 62-го цеха НКХК), если последние не приносят доход. Поэтому некоторые объекты стали передаваться на местный и муниципальный баланс. При этом особенно интенсивно на муниципальный уровень стали передаваться те объекты социальной инфраструктуры, которые требовали больших вложений на их ремонт. Одновременно, чем больше объектов социальной инфраструктуры выходило из строя, тем хуже работали предприятия, снижалась эффективность предприятий, поскольку производительная работа невозможна, если не решаются в комплексе элементарные социальные проблемы работающего на них персонала.

В первые десять лет рыночных реформ в России рынок отделил от производства почти все социальные объекты, ранее существовавшие, работавшие в сфере производства: медицинское обслужива-

ние работников и членов их семей, которое перешло к местным органам здравоохранения, ЖКХ, функционирование детских дошкольных учреждений, досуг, культура и спорт, организацию продовольственного снабжения, организацию общественного питания на производстве и вне его. Все эти функции рынок отнял у производства, у предприятий и фирм и передал специализированным предприятиям торговли, питания, здравоохранения, образования, которые стали осуществлять свою деятельность даже на территории предприятия. Все, что касается внепроизводственной социальной инфраструктуры, включающей, например, охрану здоровья, условия быта и отдыха, обеспечивается местными и муниципальными органами власти. Предприятия оказываются в этом плане как бы в стороне. И эти процессы находятся в русле рыночных преобразований, не противоречат рыночным принципам, ибо все социальные услуги, которые хотел бы получить работник предприятия, он может приобрести за деньги, которые заработал на предприятии (продовольствие, жильё, досуг, образование для своих детей, отдых и лечение и т.д.).

Несмотря на то, что современный бизнес требует полной отдачи сил и умений персонала, а это сопровождается перегрузками, которые объективно вызывают необходимость полноценного отдыха и разнообразных составляющих систем мотивации труда, предприятия вынуждены заниматься решением большого числа внутрипроизводственных социальных: вопросов бытовых и санитарно-гигиенических условий (бытовки, душевые, умывальники, туалеты, места для приема пищи, буфеты, столовые, места для курения, рекреационные залы, комнаты психологической разгрузки и т.д.). Дополнительно предприятия вынуждены нести затраты на обучение и шефскую работу вне производства, на адаптацию и обучение вновь поступивших работников (в тех случаях, когда в регионе не готовят рабочих каких-то специальностей, предприятие вынуждено готовить рабочих непосредственно на предприятии, создавать специальные курсы), или оплачивать учебу рабочих в иных регионах.

Поэтому в современных условиях многие предприятия и коммерческие организации продолжают содержать некоторые объекты социальной инфраструктуры, имея, в том числе, как традиционные, так и появившиеся за последние годы объекты социально-культурной сферы: оздоровительные лагеря, дома отдыха, детские сады, ясли, грязелечебницы, различные клубы по интересам, тренажерные залы, сауны, дома культуры, площадки для спортивных игр и другие объекты, обеспечивающие отдых работников предприятий и членов их семей. Это происходит не только потому, что местные и

муниципальные органы власти не имеют средств в своем бюджете для полноценного управления городской инфраструктурой, но и потому, что развиваются некие новые рыночные формы корпоративного отдыха и времяпрепровождения.

Развитие услуг и объектов социально-культурной сферы зависит от содержания социальной и кадровой политики, предлагаемого предприятием социального пакета. Работники предприятия получают услуги в зависимости от стажа работы, профессионального статуса и должностных обязанностей не в качестве благотворительности, не как институциональный результат трудового законодательства<sup>1</sup>, не как результат заключения работниками и работодателями коллективных договоров, соглашений, трудовых договоров, а как факт добровольного финансирования работодателем дополнительного социального пакета, в рамках выстраивания новой корпоративной культуры, потому, что финансирование социального пакета выгодно для бизнеса<sup>2</sup>. Наверное, в этом и просматривается дальнейшая перспектива развития баланса интересов по поводу объектов социальной инфраструктуры между работодателями, с одной стороны, и местными и муниципальными органами власти, с другой стороны.

Одной из базовых функций управления социальным развитием в сфере производства является формирование на предприятии отношений социального партнерства. Мы рассматриваем социальное партнерство в системе управления социальным развитием в сфере производства как его функцию, поскольку оно направлено на гармонизации интересов труда и капитала, т.е. на оптимизацию капитальных вложений в социальную сферу в рамках системы «администрация предприятия — наемные работники», и предполагает гармонизацию взаимных интересов по нейтрализации источников социальной незащищенности и возможных конфликтов.

---

<sup>1</sup> В соответствии со ст. 40 и 41 ТК РФ в трудовых (коллективных) договорах предусматривается определенный набор элементов социального пакета, связанных, в первую очередь, с функционированием объектов социально-культурной сферы.

<sup>2</sup> Социальный пакет и финансирование объектов социально-бытовой и культурной сферы не являются актом благотворительности работодателя, а фактом предпринимательской деятельности, зафиксировано в Общероссийском классификаторе видов экономической деятельности ОК 029-2001 (КДЕС Ред. 1), введенном в действие с 01 января 2003 года, в котором услуги объектов социально-культурной сферы включены в такие разделы, как: раздел М «Услуги в области образования» (код 80), раздел № «Здравоохранение и социальные услуги» (код 85) и раздел «О деятельность по предоставлению коммунальных, социальных и персональных услуг прочих» (код 92).

Социальное партнерство в системе управления социальным развитием в сфере производства является одним из ключевых ориентиров. Современные тенденции социального управления позволяют строить отношения между работодателем и работником на качественно новой основе, предусматривающей их взаимную заинтересованность и ответственность в более полном использовании потенциальных возможностей обеих сторон в целях достижения наилучших результатов на индивидуальном и коллективном уровнях. И это является основой партнерских отношений. Однако, по нашему мнению, заключением трудового договора работа по созданию партнерских отношений между работодателем и наемными работниками не исчерпывается, поскольку взаимоотношения работника и работодателя более разнообразны, а пересечение их интересов более многочисленны. По определению Г. Ракитской, «социальное партнерство — это, с одной стороны, способ защиты капиталистического класса от натиска требований трудящихся при относительном равновесии социальных сил, которое имеет место лишь в условиях мощных, организованных профсоюзных и политических движений трудящихся. С другой стороны, при стабильном капитализме социальное партнерство позволяет трудящимся добиваться устойчивых социальных гарантий ценой отказа от стратегии коренной переустройства общества на неэксплуататорских началах»<sup>1</sup>.

С начала рыночных реформ в России в сфере производства резко усилились социальные противоречия, увеличилось количество трудовых споров и конфликтов между работниками и работодателями. Нарастающая численность конфликтов между администрацией и наемными работниками требовали систематической работы по налаживанию, формированию партнерских отношений, что сделало эту работу одним из инструментов управления социальным развитием предприятия. Буквально сразу обнаружилось, что упущен момент теоретического осмысления этих проблем, обнаружился вакуум идей и необходимых для работы методических рекомендаций. Сегодня важно определить право персонала участвовать в уп-

---

<sup>1</sup> Важным условием наличия социального партнерства как одного из институтов социального государства предполагают не только формальное равноправие, но и равенство сил взаимодействующих классов — эксплуатируемых трудящихся и собственников. В противном случае институты социального партнерства приобретают декларативный, формальный характер, что, собственно, и наблюдается в России. Источник: Ракитская Г. Взаимоотношение работников и работодателей в современной России // Вопросы экономики, 2002, № 11. — С. 53.

руководстве предприятием, что должно помочь объединить в единое целое интересы работников и руководства для успешной деятельности предприятия. С учетом мирового опыта такая работа должна предусматривать гибкие механизмы участия персонала в управлении с выгодой для обеих сторон, т.е. плодотворно использовать инициативу работников и корректно ограничивать права владельцев и администрации предприятий. Работники должны иметь возможность участвовать в деятельности совета директоров (наблюдательного совета). Конечно, нужно определить ответственность, которую будет нести администрация за противодействие работникам в реализации предоставленного им права на участие в управлении предприятием. Также следует предусмотреть возможность участия работников в прибыли предприятия. Так как распределение прибыли является управленческой функцией, которая связана со стимулированием заинтересованности работников в результатах работы предприятия, такие полномочия работников оправданны. Конечно, окончательный выбор тех или иных систем участия работников в прибыли остается за собственником и администрацией предприятия <sup>1</sup>.

В этом процессе возрастает роль государства, но не как прямого и непосредственного управляющего, а в качестве «настройщика» разумного регулирования происходящих на предприятиях социальных процессов. Н. А. Волгин в связи с этим пишет: «Иногда говорят, что в Японии ослаблена роль государства в регулировании экономики и развитии социально-трудовых отношений.... Напротив, государственное влияние присутствует везде и во всем. Другое дело (и это опять же японские традиции) формы и методы влияния государства на экономику не заметны, не навязчивы, эластичны и оригинальны. В частности, в области профобучения государство устанавливает единые стандарты, которые все обязаны выполнять. Такой же инструмент оно использует при регулировании проблем занятости, найма, оплаты труда и т.д.» <sup>2</sup>.

По нашему мнению, успех социального развития предприятия зависит от согласованных действий профсоюза, выражающего интересы работников, и работодателей. Формирование и интеграция интересов названных субъектов социального взаимодействия явля-

<sup>1</sup> Грибова Ю. Механизм привлечения персонала в управлении предприятиями. Западный опыт // Кадровик, 2004, № 3. — С. 80–82.

<sup>2</sup> Волгин Н.А. Японский опыт решения экономических и социально-трудовых проблем. — М.: Экономика, 1998. — С. 95.

ется основой при решении социальных вопросов и разрешении возникающих между сторонами противоречий. Положительные результаты такого взаимодействия и выступают как социальное партнерство. При широком распространении в сфере производства, на всех предприятиях отношений социального партнерства завершается превращение классового государства в социальное. Пока этот процесс не закончен, роль государства не ограничивается созданием необходимой правовой основы регулирования и системы регламентации социально — трудовых отношений. Как отмечает Ю. Е. Волков в «постиндустриальном обществе существенно уменьшаются былые различия между предпринимателями, наемными менеджерами и работниками исполнительского труда, вследствие чего и былые социальные отношения между ними, в которых прежде доминировали расхождения и даже противостояния, больше насыщаются элементами объединения стремлений и усилий по их реализации (что и находит проявление в упочивающейся практике социального партнерства)»<sup>1</sup>. Государство, если оно социальное, выступает гарантом соблюдения сторонами соглашения или взятых на себя обязательств, определяет юридический статус соглашений, разрабатывает и контролирует процедуры ведения переговоров. Именно таким образом государственные органы сглаживают противоречия между работодателями и наемными работниками или их представителями.

Работа по управлению социальным развитием в сфере производства в целях формирования отношений социального партнерства в современных условиях должна проводиться, прежде всего, в направлении повышения роли профсоюзов в сфере производства. О повышении роли профсоюзов как фактора развития производственной демократии в литературе высказывается много точек зрения. Однако устоявшимся является мнение о необходимости преодоления полной или частичной несостоятельности теперешних профсоюзов в деле защиты интересов работников, преодоления несостоятельности руководства профсоюзов, их соглашательской позиции по отношению к большинству принимаемых в стране законодательных актов, ухудшающих положение наемных работников.

В этой связи Г. Я. Ракитская пишет, что новые профсоюзы оказались еще более слабой политической силой для организации со-

---

<sup>1</sup> Волков Ю. Е. Социальные отношения и социальная сфера // СОЦИС, 2003, № 4. — С. 34—41.

противления наступлению на права трудящихся и профсоюзов и поэтому «... в России отсутствует институционально-субъектная обеспеченность идеи социального государства, социальной рыночной экономики, социального партнерства. Иными словами, нет достаточно массовых организованных социальных сил, понуждающих государство и капитал к соответствующему социальному поведению»<sup>1</sup>.

Работа по налаживанию партнерских отношений в системе управления социальным развитием включает создание условий для привлечения к участию наемных работников в управлении производством в рамках развития производственной демократии. Между тем лидеры профсоюзов часто недооценивают такие институты, как Постоянно действующие производственные совещания (ПДПС), Советы трудового коллектива (СТК), первичные организации НТО и ВОИР, автономные бригады<sup>2</sup>. Как пишет А. А. Силин, «сегодня с горечью приходится констатировать, что первая волна несостоятельных реформаторов в ходе «шоковой терапии» обрушила не только экономику России, но одновременно похоронила производственную демократию, кроме, впрочем, профсоюзных организаций и коллективно-договорного процесса. Между тем сохранение вышеупомянутых форм привлечения работников к производственным делам помогло бы смягчить социальные издержки экономической реформы»<sup>3</sup>. Задача усвоения демократических начал в сфере производства, вопреки многочисленным оптимистическим прогнозам и радужным ожиданиям наемных работников, оказалась крайне сложной, сам процесс перехода к принципам партнерства весьма затянутым, на редкость противоречивым и высоко конфликтным.

<sup>1</sup> Ракитская Г. Необъявленная реформа социально-трудовых отношений в 1990-е годы // Вопросы экономики, 2003, № 9. — С. 77–88

<sup>2</sup> Отметим, что эти приемы управления персоналом особенно распространены в японских корпорациях, где эффективно аккумулируются многочисленные мелкие идеи, так называемые «вторичные инновации». Они не подпадают под категорию изобретений, но дают очень большой экономический эффект, поскольку способствуют обновлению продукции с помощью незначительных модификаций, снижению себестоимости и повышению качества. Источник: Тучков А. И. Инновационное управление // Экономика труда / под ред. М. А. Винокурова, Н. А. Горелова. — СПб.: Питер, 2004. — С. 174–183

<sup>3</sup> Силин А. А. Современные тенденции в регулировании коллективных трудовых отношений // Современная экономика труда / рук. авт. кол-ва и науч. ред. В. В. Куликов. Институт труда Минтруда России (НИИ труда) — М.: Финстатинформ, 2001. — С. 635

Управление социальным развитием в сфере производства не может игнорировать этот аспект формирования рыночных отношений в реальном производстве, поскольку значимость этой деятельности для предприятий как социальной организации велика. Процесс заключения коллективных договоров без участия представителей наемных работников (например, из-за игнорирования общих процедур, или из-за отсутствия надлежащей информации) приводит к тому, что такой договор перестает быть эффективным инструментом решения социальных проблем производственной сферы. Лежащий на поверхности опыт стран с развитым рыночным хозяйством зафиксирован, между тем, в Конвенциях и рекомендациях МОТ, уделяющих большое внимание проблемам развития на предприятиях демократических институтов управления.

Теория оптимального существования социального партнерства базируется на трехкомпонентном построении треугольной фигуры с равными по политическому влиянию в обществе компонентами. Это не прихоть МОТ — это результат нескольких сотен лет войны и продолжающихся схваток наемных работников с капиталом, при этом государство играет роль арбитра на ринге данной борьбы. Сегодня социальное партнерство — единственный цивилизованный способ преодоления социальных противоречий в рыночном обществе. Иным может быть только антагонистический социальный конфликт, крайней формой выражения которого являются революция и гражданская война.

При осуществлении управления социальным развитием в сфере производства эффективным инструментом является план социального развития предприятия. В ходе управления социальным развитием широко используются методы социального планирования, реализующие социальную политику государства на микроуровне, то есть на уровне предприятия, фирмы. Социальное планирование является важным средством воздействия на социальные процессы, осуществляемые в рамках управления социальным развитием предприятия, которое направлено, прежде всего, на оптимизацию самого производства за счет оптимизации условий труда, связанных с пребыванием человека в условиях производства. В процессе управления социальным развитием необходимостью становится планирование мероприятий социального характера. По нашему мнению, не следует считать план социального развития устаревшим инструментом управления, оставшимся от планового прошлого и не отвечающим принципам рынка. Как пишут Н. К. Кульбовская и Ж. Г. Лалаева, «переход к рыночной экономике вовсе не предполагает



отказа от использования такой важнейшей функции управления, как планирование. Напротив, планирование в форме разработки и реализации целевых программ мероприятий по улучшению условий и охраны труда играет все возрастающую роль в решении комплексных проблем данной сферы»<sup>1</sup>.

Управление социальным развитием не может осуществляться системно, если оно не основано на плане. Социальное развитие в сфере производства осуществляется в ходе реализации мероприятий, содержание и порядок выполнения которых расписывается в плане социального развития. Он детализируется по целям, исполнителям, источникам финансирования, по времени. Поэтому план социального развития предприятия становится функциональным документом, отражающим содержание работы по управлению социальным развитием. Одновременно он является этапом научного анализа социальной сферы предприятия, так как предполагает осуществление прогнозирования и моделирования. Социальный план представляет собой систему целенаправленных мероприятий по изменению и регулированию социальных процессов и развитию социально-трудовых отношений на предприятии. Целью социального планирования является реализация установок социального управления, которое включает целую гамму направлений от управления персоналом, до управления оплатой труда. Целью плана мероприятий по социальному развитию является, в частности, повышение эффективности деятельности предприятия за счет социальных факторов, создание условий для более полного удовлетворения мотиваций трудовой деятельности работников и гуманизации производства, раскрытие потенциала работников предприятия, совершенствование условий и содержания труда, создание условий для реализации карьеры работников, повышение их квалификации, образовательного и профессионального уровня.

Социальный план, кроме улучшения условий труда, совершенствования его содержания, профессиональной подготовки персонала, изменения его структуры и состава в соответствии с планами производства, определяет основные пути формирования партнерских взаимоотношений между работодателем и работниками, администрацией и профсоюзами. Поэтому можно сказать, что в практи-

---

<sup>1</sup> Кульбовская Н. К., Лалаева Ж. Г. Планирование мероприятий по охране труда в новых условиях хозяйствования // Современная экономка труда / рук. авт. кол-ва и науч. ред. В. В. Куликов. Институт труда Минтруда России (НИИ труда). — М.: Финстатинформ, 2001. — С. 234–242.

ческом смысле план социального развития, разрабатываемый на предприятии, является инструментом социального управления, используемый для реализации социальной политики предприятия и поддержания благоприятного социально-психологического климата. Существующие альтернативные инструменты реализации социальной политики предприятия, например целевые программы, комплексы отдельных мероприятий, бюджетирование, не несут в себе такого организующего начала, как план социального развития.

Следует отметить, что реализация мероприятий социального плана изменяет социальный статус людей, поэтому так или иначе эти мероприятия касаются всех работников. В связи с этим при осуществлении социального планирования и управления социальным развитием следует неукоснительно придерживаться следующих принципов:

- включаемые для реализации социальные мероприятия должны основываться на изучении материальных и нематериальных потребностей и интересов работников;
- социальные услуги должны предоставляться открыто и гласно;
- система дополнительных социальных льгот, которые привлекательны для персонала, должна быть ориентирована на успех организации и, следовательно, в одинаковой мере полезна и для наемного работника, и для работодателя;
- расходы на социальные услуги должны быть эффективными;
- социальные внепроизводственные услуги должны распространяться как на работников, так и на членов их семей;
- социальные услуги должны вести к снижению уровня социальной напряженности на предприятии.



*И. В. Никишина*

*И. В. Никишина,  
доцент кафедры  
Российской Академии  
предпринимательства,  
к.э.н., доцент*

*И. И. Максимова,  
ст. преподаватель кафедры  
Российской Академии  
предпринимательства*

## **РАЗВИТИЕ РЫНКА КОРПОРАТИВНЫХ ОБЛИГАЦИЙ**

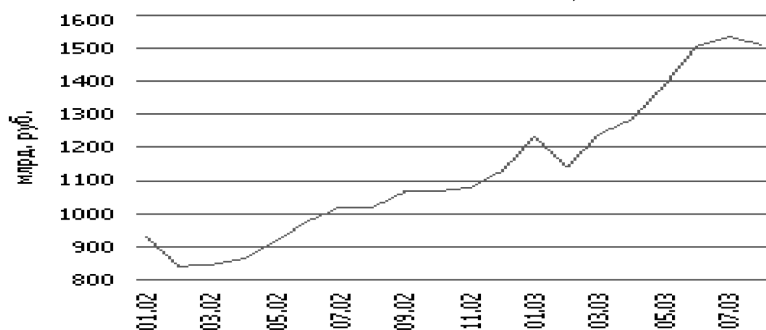
Наиболее динамичным и ярким сегментом общероссийского финансового рынка является рынок корпоративных облигаций. Для экономического развития страны важно поддерживать становление этого сектора, так как в настоящее время только он может стать реальным источником «длинных» денег для большинства крупных и средних компаний. Однако на сегодняшний день рынок облигаций сталкивается с рядом проблем:

- рынок лишен ценовых ориентиров; котировки акций, их ликвидность, как правило, определяются стихийно, под воздействием таких факторов, как размер компании, известность бренда и руководителя;
- многие предприятия не готовы к займам;
- развитию рынка мешают налог на эмиссию (во многих странах его нет) и сложная бюрократическая процедура регистрации выпуска облигаций.

Рынок долговых инструментов (облигаций и векселей) распространен в мире достаточно широко, в отличие от долевых корпоративных бумаг (акций). Иное положение сложилось в России. Масовая приватизация 1992 года и дальнейшее перераспределение собственности вывели акции крупнейших компаний на первое место фондового рынка. Долговые обязательства оставались в 90-х годах незаметными и невостребованными инвесторами.

Интенсивное развитие рынка рублевых корпоративных облигаций началось в 2002 г. Восстановление доверия инвесторов к финансовым рынкам в целом и к рублевым инструментам в частности привело к тому, что не только мелкие и средние компании, но и такие гиганты российской экономики, как РАО «Газпром», начали рассматривать этот сегмент как реальный объект для инвестиций.

Этому способствовало увеличение притока иностранной валюты в страну за счет как некоторого снижения политических рисков, так и роста экспортных доходов в результате высоких цен на нефть. Последнее привело к существенному росту объема совокупного денежного предложения (прежде всего денежной базы), что в свою очередь стимулировало увеличение спроса на рублевые инструменты, тем более что темпы девальвации (в номинальном выражении) рубля в 2002 г. значительно снизились, а в 2003 г. вообще сменились укреплением номинального курса (рис. 1).

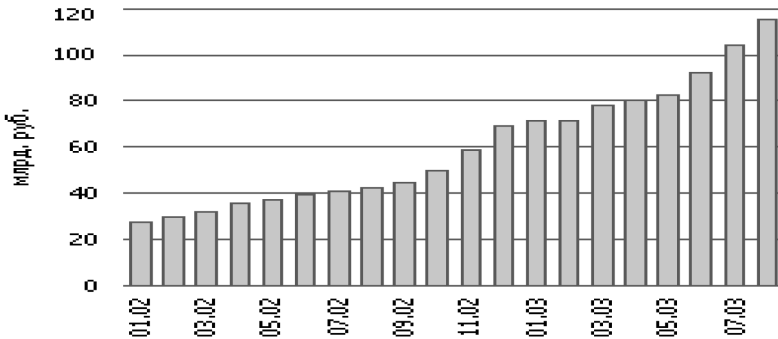


**Рис. 1. Динамика объема денежной базы (в широком определении)<sup>1</sup>**

<sup>1</sup> По данным ЦБ РФ.

В то же время предложение инструментов в иностранной валюте оставалось небольшим. Дефицит рублевых долговых инструментов на фоне бурного роста спроса на них спровоцировал эмиссионный бум в секторе корпоративных долговых обязательств, в результате которого за 20 месяцев, начиная с января 2002 г., объем данного сегмента увеличился более чем в 4 раза — с 27 млрд. до 115 млрд. руб., но только исключительно за счет «рыночных» эмиссий.

По мере роста спроса возрастали и потребности заемщиков в объеме выпусков. Если еще в первой половине 2002 г. эмиссия на сумму 1 млрд. руб. могла считаться крупной, то уже в первом квартале 2003 г. объем в 1,5–2,0 млрд. руб. оказался доступен для средних по размеру компаний (рис. 2).



**Рис. 2. Динамика номинального объема рынка рублевых корпоративных облигаций <sup>1</sup>**

<sup>1</sup> По данным ИА «Сбондс».

Развитие рынка корпоративных облигаций за первые восемь месяцев 2003 г. можно условно разделить на два этапа, описываемых следующим образом:

- «рынок заемщиков» (январь-май), когда практически любой эмитент мог разместить свои облигации;
- «рынок инвесторов» (июнь-август), когда эмитенты стали столкнуться с существенными проблемами при размещении займов.

Первый этап характеризовался бурным ростом рынка за счет новых эмиссий, что объяснялось как высоким предложением рублей (рост денежной базы в первые пять месяцев года составлял в среднем 6% в месяц), так и низкой «базой» (совокупный объем рынка на начало года был невелик). В это время участники рынка ажиотажно скупали практически все предлагавшиеся им выпуски, не обращая внимания на «кредитное качество» эмитентов. В результате спреда корпоративных облигаций относительно ОФЗ сократились ниже «естественных» значений. Однако не следует за-

бывать, что корпоративные и государственные облигации подпадали под разные шкалы налогообложения: основная сумма долга и в том и в другом случае облагалась по ставке 24%, тогда как процентный доход для ОФЗ — по ставке 15%, а для корпоративных бумаг — по ставке 24%. Многие участники рынка корпоративных инструментов в этот период делали основную ставку на избыточную ликвидность, которая во многом оправдалась: большинство бумаг, размещавшихся в то время, заметно дорожало после появления на вторичном рынке<sup>1</sup>.

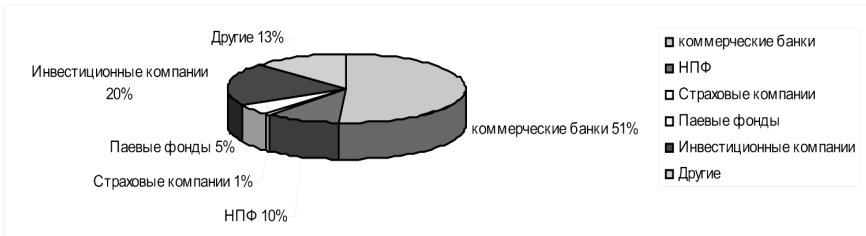
Рост цен на корпоративные облигации усилил интересы заемщиков, которые стали всерьез рассматривать возможности выпуска этих бумаг и замещения ими банковских кредитов. Еще одним проявлением «ставки на ликвидность» был повышенный интерес к выпуску облигаций с большей дюрацией при одинаковом снижении доходности, предполагавших большее движение цен. Это обстоятельство создало у корпораций иллюзию, что на рынке облигаций можно привлечь более «длинные» деньги, чем в секторе банковских кредитов. Следствием этого стало анонсирование многими компаниями крупных эмиссий на вторую половину года.

Во второй половине 2003 г. совокупный прирост денежной базы составил всего 0,3%, как результат некоторого сокращения притока валюты в страну (из-за роста процентных ставок на внешнем рынке, ухудшения инвестиционного климата после конфликта вокруг нефтяной компании «ЮКОС», а также существенных платежей по внешнему долгу России). Это сказалось на состоянии рынка рублевых облигаций: цены начали падать, а на первичном рынке только первоклассные заемщики могли рассчитывать на ставки, сравнимые со ставками банковских кредитов. Такие условия вызвали массовый отказ корпораций от размещения новых займов и соответственно увеличение спредов корпоративных облигаций относительно кривой доходности ОФЗ. Следовательно, рассматриваемый сегмент перешел в состояние «рынка инвесторов», когда «кредитное качество» заемщиков начинает играть все более значимую роль.

Как видно из приведенной диаграммы (рис. 3), российские коммерческие банки контролируют более 50% рынка облигаций отечественных корпораций. Интересно, что, по оценкам экспертов, объем вложений самого крупного из них — Сбербанка РФ составляет менее 2% от общего объема рынка. Подобная ситуация достаточно есте-

---

<sup>1</sup> По данным ММВБ.



**Рис. 3. Структура инвесторов на рынке корпоративных облигаций по состоянию на 1 июля 2003 г. <sup>1</sup>**

<sup>1</sup> По данным АЛ «Веди».

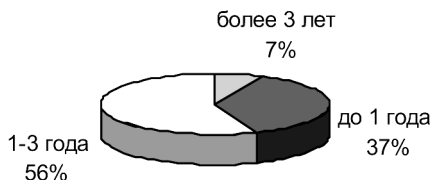
ственна, если принять во внимание, что именно банки стали основными реципиентами избыточного предложения рублей, которое проявилось также в виде устойчивого роста объемов депозитов. Интерес банков к корпоративным облигациям выглядит вполне объяснимым еще и потому, что многие из них не имеют возможности кредитовать крупных и надежных заемщиков, таких, как, например, «Газпром», «Русский Алюминий», РАО «ЕЭС России», ТНК, «Северсталь». Приобретая облигации данных эмитентов, они получают возможность улучшить кредитное качество своих инвестиционных портфелей за счет достаточно ликвидных инструментов.

Вторую по значимости группу владельцев корпоративных облигаций представляют инвестиционные компании. Многие из них открыли для себя в последние годы новую форму бизнеса — организация и андеррайтинг корпоративных облигаций. Желание сформировать ликвидный вторичный рынок заставляет их поддерживать здесь достаточно крупные по объему собственные позиции.

Негосударственные пенсионные фонды (НПФ) занимают порядка 10% рынка, при этом наиболее солидные из них (в силу принадлежности к той или иной корпорации, передающей им во владение собственные акции) инвестируют в рассматриваемом рынке крайне незначительные средства.

Такая структура инвесторов накладывает существенный отпечаток на структуру рынка по срокам обращения облигаций. Большинство коммерческих банков обладали ресурсами «длинной» не

более двух лет, что затрудняло их инвестирование средств в долгосрочные (более трех лет) инструменты, поскольку возникал существенный разрыв во временной структуре пассивов и активов. Инвестиционные компании, с учетом их специфики, выполняли скорее спекулятивные функции и являлись определяющей силой рынка. Оставшиеся категории институциональных инвесторов обладали недостаточным объемом ресурсов для изменения структуры инвесторов на рынке. Именно поэтому подавляющая часть корпоративных облигаций имела срок обращения от одного года до трех лет (рис. 4).



**Рис. 4. Структура рынка корпоративных облигаций по срокам обращения по состоянию на 1 июля 2003 г. \***

\* По данным АЛ «Веди».

**Первичный рынок.** Основа рынка корпоративных облигаций — компании-эмитенты. По данным ММВБ, за апрель 2002 г., общее количество эмитентов на биржевом рынке составило 56, и за 1999—2002 гг. они разместили 124 облигационных займа<sup>1</sup>.

Рыночный механизм взаимодействия компании и инвесторов зависит от способа первичного размещения, который выбирается компанией-эмитентом. Размещение может осуществляться тремя способами, такими, как:

- проведение аукциона по продаже бумаг;
- прямое размещение ценных бумаг;
- размещение ценных бумаг посредством инвестиционных банков.

Успех размещения облигационного займа зависит не только от андеррайтеров или организаторов выпуска, но и от параметров облигационного займа: срока обращения займа на рынке, формы выпуска займа, размера займа, типа процентной ставки и метода размещения.

<sup>1</sup> По данным ММВБ.



**Срок обращения облигаций на рынке.** На российском рынке можно выделить два срока обращения облигаций: официальный срок обращения (согласно эмиссии облигационного займа) и срок обращения с учетом оферты. Однако следует отметить, что оферта — явление сугубо российское, не распространенное на мировом рынке корпоративного долга. По срокам обращения (согласно проспекту эмиссии) на первичном рынке преобладают краткосрочные бумаги (не более 3 лет), на их долю приходится 70% займов<sup>1</sup>.

**Форма облигационного займа.** По форме выпуска займы делятся на дисконтные или купонные, именные или предъявительские, документарные и бездокументарные. Соотношение этих видов выпуска свидетельствует о том, что в России более распространены купонные облигации в документарной форме на предъявителя (см. таблицу).

#### Размещение облигаций на ММВБ в 2003 г.<sup>2</sup>

| № | Наименование облигации  |     |
|---|---|-----|
| 1 | Документарные дисконтные облигации на предъявителя                    | 27% |
| 2 | Документарные купонные конвертируемые облигации на предъявителя       | 1%  |
| 3 | Документарные облигации на предъявителя с постоянным купонным доходом | 18% |
| 4 | Документарные купонные облигации на предъявителя с переменным купоном | 54% |

**Тип процентной ставки.** В случае эмиссии купонных облигаций эмитентом рассматривается вопрос о купонных выплатах и видах процентной ставки. Ставка может быть двух видов: переменная и фиксированная.

**Размер облигационного займа.** Если учитывать, что российский рынок — рынок небольших денег, то с учетом затрат на размещение эмиссии минимальная сумма облигационных займов на рынке должна составлять не более 10–15% объема реализации компании. Такую величину компания может достаточно быстро аккумулировать при неблагоприятной ситуации.

<sup>1</sup> По данным ММВБ, Рейтинговое агентство «Эксперт РА».

<sup>2</sup> По данным ММВБ.

**Вторичный рынок** облигационных займов в России развивается гораздо быстрее, чем первичный. По данным за 2001 г., оборот рынка облигаций возрос в 6 раз. Рост темпов развития вторичного рынка свидетельствует о повышении его ликвидности, в связи с чем у инвесторов появляется реальная возможность выбора облигационного займа при принятии инвестиционных решений. Выбор осуществляется с учетом таких четырех факторов, как доходность облигационного займа, надежность компании-эмитента, ликвидность данного облигационного займа на рынке и макроэкономические риски.

Специфическим обстоятельством для рынка корпоративных облигаций является также тот факт, что многие коммерческие банки рассматривают обращающиеся на нем инструменты как одно из средств управления ликвидностью. В какой-то мере это оправданно, особенно если учитывать уровень ликвидности рынка, который сегодня заметно превышает аналогичный показатель для рынка гособлигаций. Более того, корпоративные облигации, в отличие от государственных, всегда можно было использовать в качестве инструмента междилерского РЕПО (аналогичный механизм для ГКО/ОФЗ был разработан Центральным банком России лишь в 2003 г.). Преимуществом корпоративных бумаг до недавнего времени являлось то, что существенная часть их оборота по ним приходилась на внебиржевой рынок, что позволяло операторам использовать различные сроки расчетов по данным инструментам, тогда как для гособлигаций все расчеты производились по правилу  $t+0$ , т.е. в день заключения сделки. Не удивительно, что распределение между биржевым и внебиржевым секторами рынка объемов сделок составляло 50:50 (рис. 5).

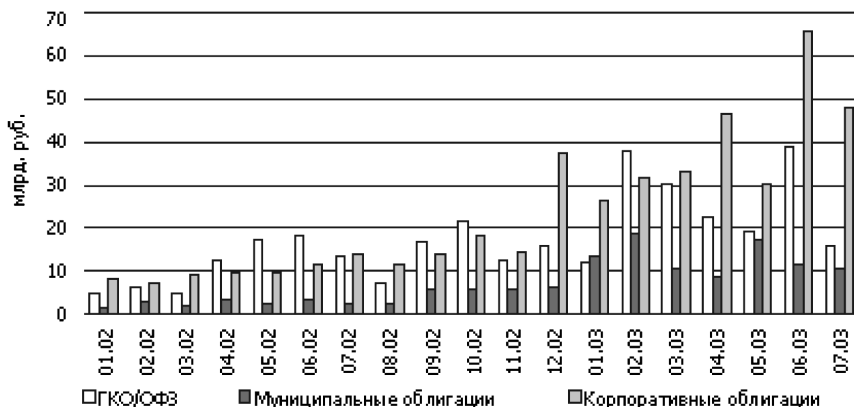
В результате этого возникла зависимость состояния рынка корпоративных облигаций от конъюнктуры денежного рынка. До настоящего времени наблюдается устойчивая корреляция между объемом свободных средств в финансовой системе и ценовой динамикой корпоративных бумаг:

Свободные деньги = Остатки на корсчетах ЦБ РФ + Нетто-позиция ЦБ РФ по операциям РЕПО + Объем депозитов в ЦБ РФ<sup>1</sup>.

При условии сохранения текущего состава инвесторов на данном сегменте рынка его конъюнктура весьма неустойчива и во многом зависит от внешних факторов, в том числе и таких субъективных,

---

<sup>1</sup> По данным ЦБ РФ, ИА «Сбондс».



**Рис. 5. Сравнительные обороты на рынках государственных, муниципальных и корпоративных облигаций<sup>1</sup>**

<sup>1</sup> По данным НДЦ.

как внутривластная обстановка. Однако уровень процентных ставок здесь может возрасти по сравнению с аналогичным показателем на рынке федеральных облигаций, достаточно жестко регулируемом монетарными властями, где присутствуют такие покупатели долгосрочных долговых обязательств, как Сбербанк РФ, Пенсионный фонд России и инвесторы-нерезиденты, так как эти инвесторы готовы приобретать облигации и «держат» их вплоть до погашения. Вероятно, что подобная тенденция особенно может проявиться на фоне формирования некоторого дефицита на рынке межбанковских кредитов.

Безусловно, перспективы дальнейшего развития рынка корпоративных облигационных займов будут зависеть от многих факторов, в том числе от характера проводимой государством экономической политики, тенденций на других финансовых рынках и макроэкономической обстановки, проведения давно назревшей налоговой реформы. Кроме того, потенциал его дальнейшего роста связан с повышением ликвидности и расширением спектра операций на вторичном рынке, увеличением количества инвесторов и изменением их структуры за счет увеличения доли небанковс-

ких финансовых институтов и физических лиц, а также с отраслевой диверсификацией эмитентов. Тем не менее российские корпоративные облигации прочно заняли нишу цивилизованного финансового инструмента и стали достойным конкурентом банковским кредитам и векселям. В недалеком будущем выпуск облигаций станет неотъемлемой частью истории любого российского предприятия.

*Г. М. Черкашин,*

*доцент кафедры, к.с.-х.н.*

*М. Д. Дрошневa,*

*ст. преподаватель кафедры*

*Н. М. Обухова,*

*аспирант кафедры экономики*

*ГОУ «Оренбургский государственный институт  
менеджмента»*

## **СОЦИАЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ РАБОТНИКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ ГАЗОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

Понятие «риск» означает опасность неблагоприятного исхода на одно ожидаемое явление. По своей сущности риск — событие с отрицательными, особо неблагоприятными экономическими последствиями, которые, возможно, наступят в будущем в какой-то момент в неизвестном масштабе.

Предпосылкой возникновения страховых отношений служит соответствующий риск, без наличия которого нет страхования, поскольку нет предмета страхования. Содержанием риска и степенью вероятности его реализации определяются направление и границы страховой защиты.

Под социальным страховым риском понимается вероятность наступления событий, угрожающих нормальному воспроизводству человека, его физиологической и социально-экономической жизнедеятельности. Социальный страховой риск — предполагаемое событие, влекущее изменение материального и (или) социального положения работающих граждан и иных категорий граждан, в случае наступления которого осуществляется обязательное социальное страхование (1).

Социальный риск приобретает форму потери трудового дохода при рыночной экономике, при социальной экономике — форму соответствия необходимым стандартам уровня и качества жизни. На современном этапе социально ориентированной рыночной экономики со-

циальный риск сочетает обе формы и проявляется как в потере заработка, так и в утрате гарантированных обществом жизненных стандартов. До тех пор, пока трудовой доход будет оставаться основным источником жизнеобеспечения человека, основной формой социального страхового риска остается его временная или постоянная потеря.

В целях реализации конституционного права человека и гражданина на социальное обеспечение по болезни, инвалидности, в случае потери кормильца, рождения и воспитания детей и в других случаях, предусмотренных законодательством РФ о социальном обеспечении, создан Фонд социального страхования Российской Федерации. Правовой статус, порядок создания и ликвидации регламентированы в Законе «Об основах обязательного социального страхования», в Законе «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний», а также на уровне постановления Правительства РФ «О фонде социального страхования».

Государственное социальное страхование — одна из организационно-правовых форм реализации государственной политики в области социальной защиты населения.

Государственное социальное страхование правомерно там, где в сфере риска оказываются общественные интересы, т.е. интересы государства, всего населения или значительной его части.

На рис. 1 показана классификация видов социального риска при потере трудового дохода и снижении уровня жизни. Следует выделить критерии, по которым различают виды социальных рисков: краткосрочные и долгосрочные.

Для краткосрочных рисков достаточно использовать механизмы распределения ущерба, долгосрочные — требуют накопления средств для их возмещения.

Чем выше уровень развития общества, тем больше внимания оно уделяет управлению рисками. Под управлением риском понимаются способ целенаправленного воздействия на риск, оценка и контроль за его действием. Изменение риска осуществляется путем расчета показателей, характеризующих уровень и качество жизни населения. Наиболее сложным этапом в управлении риском является заключительная фаза — контроль, который должен обеспечивать меры активного влияния общества на реализацию риска и на объем наносимого ущерба. Такие меры были найдены и воплощены в системе социального страхования населения. Ее основное содержание сводится к обеспечению компенсации ущерба, наносимого действием социальных рисков, их предупреждению и сокращению.



**Рис. 1. Классификация видов социального риска**

Финансовый механизм функционирования социального страхования — это порядок и условия формирования и использования фонда денежных средств социального страхования на установленные государством цели, т.е. на осуществление социальной защиты населения.

Социальное страхование является не просто обязательным страхованием социальных рисков граждан, а социально ориентированным, обязательным страхованием экономически активного и репродуктивного населения от социальных рисков, определяемых государственной социальной политикой.

Финансовый механизм социального страхования схематично выражается через взаимосвязь:

взносы → страховые фонды → выплаты.

Страховые взносы являются основным источником финансирования социального страхования, они представляют собой платежи, производимые в обязательном порядке установленным законодательно.

С введением в действие 24 главы Налогового кодекса РФ изменился механизм оплаты социальных взносов (налогов). Если ранее работодатели сразу перечисляли страховые взносы в размере 35,6%

от фонда оплаты труда во внебюджетные фонды, то теперь перечисляется единый социальный налог (26%) на счета органов Федерального казначейства Российской Федерации. Затем органы Федерального казначейства перечисляют поступившие средства на счета государственных внебюджетных фондов. Система перечисления страховых взносов изменена, и они переведены в налоги, что позволяет государству контролировать, а также при необходимости использовать данные средства по своему усмотрению.

Остался прежним финансовый механизм функционирования системы страхования при обязательном страховании от несчастных случаев на производстве и от профессиональных заболеваний: перечисления денежных средств производятся напрямую в фонд социального страхования.

Выплаты работникам организации производятся за счет средств, причитающихся к перечислению в Фонд социального страхования РФ (ФСС РФ). Из этого следует, что сумма пособий и других расходов, оплачиваемых за счет средств ФСС РФ, уменьшает сумму единого социального налога, причитающегося к уплате в этот фонд.

Пособия, выплачиваемые из Фонда социального страхования, включают:

- пособие по временной нетрудоспособности;
- пособие по беременности и родам;
- единовременное пособие женщинам, вставшим на учет в медицинских учреждениях в ранние сроки беременности;
- единовременное пособие при рождении ребенка;
- пособие на период отпуска по уходу за ребенком до достижения им полутора лет;
- пособие по уходу за больным членом семьи или ребенком;
- пособие на погребение;
- дополнительные выходные дни по уходу за ребенком-инвалидом;
- пособия работникам, потерявшим трудоспособность в результате несчастного случая на производстве или профессионального заболевания;
- путевки в санаторно-курортные учреждения и круглогодичные и сезонные оздоровительные детские лагеря.

Основанием для назначения и выплаты пособия по временной нетрудоспособности является больничный лист (листок нетрудоспособности). Пособие выплачивается за все рабочие дни, приходящиеся на период нетрудоспособности работника.



С 2005 г. применяется так называемая безусловная франшиза. При этом выплата страхового возмещения осуществляется в размере разницы между суммами ущерба и франшизы. Пособие за первые два дня болезни выплачивается за счет предприятия, а с третьего дня — за счет Фонда социального страхования (2). За соучастие страхователя в возмещении ущерба (франшизу) сделано уменьшение ставки единому социальному налогу.

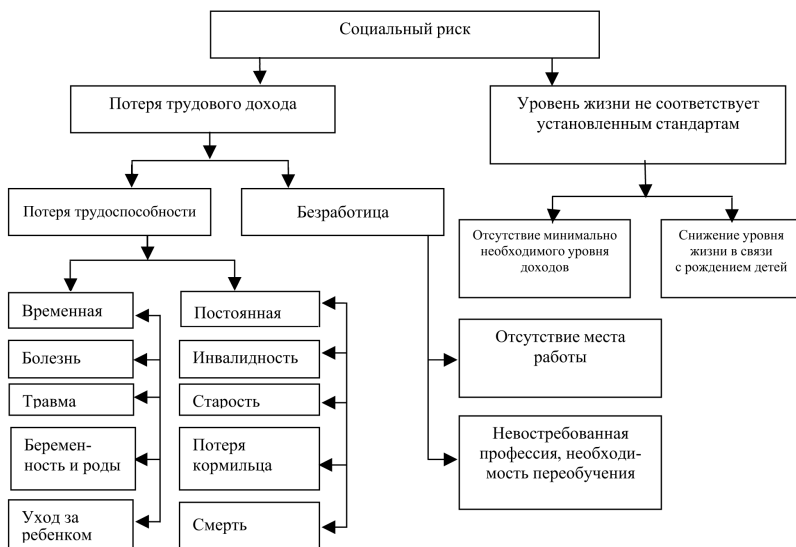
Расчет оплаты листка нетрудоспособности (ОЛН) производится по формуле (1):

$$\text{ОЛН} = \text{ВФП} + \text{СВ}, \quad (1)$$

где ВФП — выплаты из фонда предприятия,

СВ — страховая выплата.

На рис. 2 показано, когда пособие по временной нетрудоспособности оплачивается в общеустановленном порядке и когда оплата не производится.



**Рис. 2. Схема предоставления пособия по временной нетрудоспособности заболевшего работника**

В день увольнения В очередном отпуске Отпуск без сохранения заработной платы закончился В отпуске без сохранения заработной платы

Пособие может выплачиваться и при болезни членов семьи работника. При болезни взрослого члена семьи листок нетрудоспособности выдается и оплачивается не более чем на три календарных дня, при болезни ребенка он выдается и оплачивается в зависимости от возраста (табл. 1).

Таблица 1

**Выдача больничных листов при уходе за ребенком**

| Возраст ребенка                      | Срок выдачи больничного листа |
|--------------------------------------|-------------------------------|
| При уходе за ребенком до 7 лет       | На все время лечения ребенка  |
| При уходе за ребенком от 7 до 15 лет | На 15 календарных дней        |
| При уходе за ребенком старше 15 лет  | На три календарных дня        |

Пособие выплачивается в зависимости от стажа работы (табл. 2). Пособие в размере 100% выплачивается при производственных травмах, участникам ликвидации аварии на Чернобыльской АЭС и в других случаях, предусмотренных законодательством, пособие в размере 80% — работникам младше 21 года, которые являются круглыми сиротами.

Таблица 2

**Стаж и размер выплаты пособия по временной нетрудоспособности**

| Стаж работы на предприятии | % выплаты пособия по временной нетрудоспособности |
|----------------------------|---|
| До 5 лет                   | 60  |
| От 5 до 8 лет              | 80  |
| Более 8 лет                | 100   |

Пособие в размере 50% заработка выдается по уходу за больным ребенком в возрасте от 3 до 15 лет — с 8-го календарного дня (оплата первых семи календарных дней зависит от непрерывного трудового стажа), а также одиноким матерям, вдовам, вдовцам, разведенным женщинам (мужчинам); по уходу за ребенком в возрасте до 15 лет — с 11-го календарного дня.

Пособие по уходу за ребенком в возрасте до 3 лет и за ребенком-инвалидом в возрасте до 16 лет выдается только в зависимости от непрерывного трудового стажа.

Для расчета пособия по временной нетрудоспособности, необходимо определить:

1. Расчетный период.
2. Сумму выплат, учитываемую при расчете пособия.
3. Среднедневной заработок работника.
4. Общую сумму пособия.

1. Расчетный период для оплаты больничного — это 12 календарных месяцев (с 1-го до 1-го числа), предшествующих болезни. Если работник отработал менее 12 месяцев, то все расчеты надо вести исходя из заработной платы, начисленной в этом периоде. Если сотрудник заболел в том же месяце, когда устроился на предприятие, то этот месяц и надо считать расчетным периодом.

2. После определения расчетного периода, следует рассчитать сумму выплат за этот период. При расчете учитывают фактический заработок сотрудника за расчетный период, суммы постоянных доплат надбавок, а также премий, предусмотренных постановлением Минтруда России (3). При расчете пособия не учитывают доплаты за работу в выходные и праздничные дни, за сверхурочную работу, за работу по совместительству и т.д. Порядок определения заработка работника, учитываемого при выплате пособия, не зависит от системы оплаты труда, установленной в организации (повременная или сдельная).

3. Среднедневной заработок работника рассчитывают по формуле (2):

$$\text{СДЗ} = \text{ЗП} : \text{КД}, \quad (2)$$

где СДЗ — среднедневной заработок,

ЗП — фактически начисленная за расчетный период заработная плата,

КД — количество дней нетрудоспособности.

Если работник отработал в расчетном периоде не все дни, то при расчете среднедневного заработка надо учесть только фактически отработанные дни. Сумма пособия не должна превышать за полный календарный месяц 12 480 руб. плюс районный коэффициент. Условия страхования предусматривают установление предельных сумм выплат страхового возмещения (лимиты ответственности).

Если в расчетном периоде (12 месяцев) работник отработал меньше трех месяцев (90 дней), то размер пособия за полный календарный месяц не может превышать с 1 сентября 2005 года 800 руб. плюс районный коэффициент.

Чтобы определить общую сумму пособия используют формулу (3):

$$\text{ОСП} = \text{СДП} \times \text{КД}, \quad (3)$$

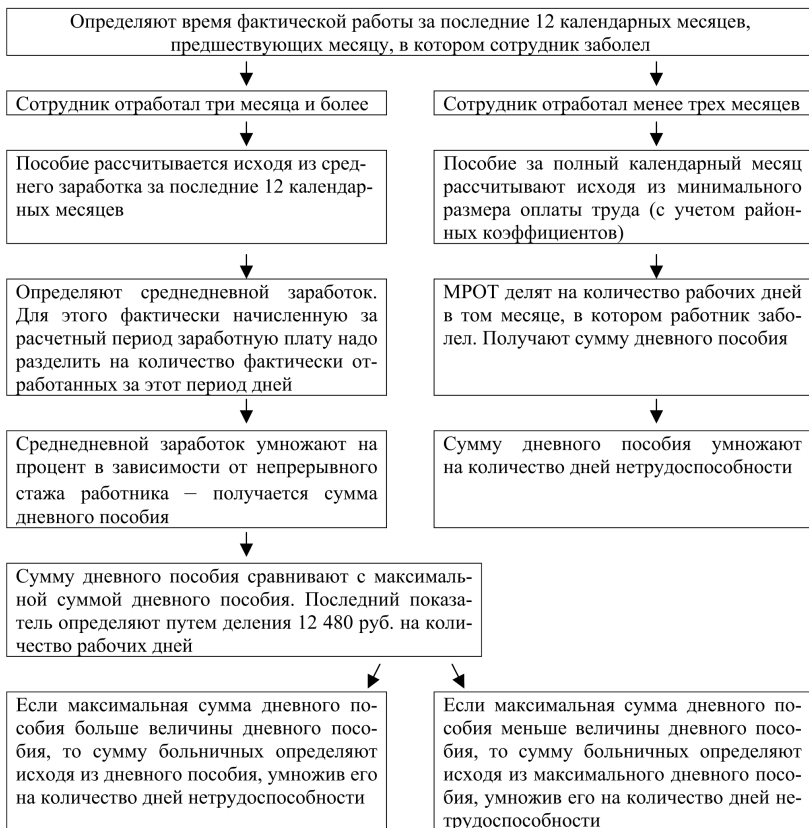
где ОСП — общая сумма пособия;

СДП — сумма дневного пособия;

КД — количество дней нетрудоспособности.

Если работник в расчетном периоде отработал менее 12 месяцев, то все расчеты следует вести исходя из заработной платы, начисленной за этот период. Если же окажется, что сотрудник заболел в том же месяце, когда устроился на предприятие, то этот месяц и надо считать расчетным периодом.

Последовательность действий при расчете пособий по временной нетрудоспособности наглядно показана на рис. 3.



**Рис. 3. Схема последовательности осуществления действий при расчете пособий по временной нетрудоспособности**

Пособие рассчитывается исходя из среднего заработка за последние 12 календарных месяцев. Пособие за полный календарный месяц рассчитывают исходя из минимального размера оплаты труда (с учетом районных коэффициентов)

Определяют среднедневной заработок. Для этого фактически начисленную за расчетный период заработную плату надо разделить на количество фактически отработанных за этот период дней МРОТ делят на количество рабочих дней в том месяце, в котором работник заболел. Получают сумму дневного пособия

Среднедневной заработок умножают на процент в зависимости от непрерывного стажа работника — получается сумма дневного пособия. Сумму дневного пособия умножают на количество дней нетрудоспособности

Сумму дневного пособия сравнивают с максимальной суммой дневного пособия. Последний показатель определяют путем деления 12 480 руб. на количество рабочих дней

Если максимальная сумма дневного пособия больше величины дневного пособия, то сумму больничных определяют исходя из дневного пособия, умножив его на количество дней нетрудоспособности. Если максимальная сумма дневного пособия меньше величины дневного пособия, то сумму больничных определяют исходя из максимальной суммы дневного пособия, умножив его на количество дней нетрудоспособности

Сумма пособия по беременности и родам определяется в том же порядке, что и при выплате пособий по временной нетрудоспособности. При этом размер пособия составляет 100% заработка и от стажа работы работника не зависит. Максимальный размер пособия за полный календарный месяц составляет 12 480 руб. плюс районный коэффициент (табл. 3).

Таблица 3

**Ограничение выплат пособия по нетрудоспособности**

| Наименование пособия  | Максимальный размер пособия | % оплаты               |
|---|-----------------------------|------------------------|
| Временная нетрудоспособность                                    | 12480                       | В зависимости от стажа |
| Временная нетрудоспособность по беременности и родам            | 12480                       | 100                    |
| Временная нетрудоспособность в связи с производственной травмой | нет                         | 100                    |

Единовременное пособие выплачивается женщинам, вставшим на учет в медицинских учреждениях до 12 недель беременности. Сумма пособия составляет 300 руб.

При рождении ребенка выплачивается единовременное пособие. Пособие выплачивается по месту работы одного из родителей или усыновителей ребенка (по их выбору). Размер пособия составляет 4500 руб.

Если работник уходит в отпуск по уходу за ребенком, ему ежемесячно должно выплачиваться пособие в сумме 500 руб. до достижения ребенком 1,5-летнего возраста (4).

На предприятии ООО «Оренбурггазпром» действует Коллективный договор «О социально-трудовых отношениях в ООО «Оренбурггазпром» на 2004–2006 годы (5).

Коллективный договор является правовым актом, регулирующим социально-трудовые отношения между работниками ООО «Оренбурггазпром» и работодателем (6, 7).

Предметом настоящего Договора является достижение оптимального согласования интересов сторон в рамках социального партнерства и предоставление работникам ООО «Оренбурггазпром», с учетом экономических возможностей, более благоприятных гарантий и льгот по сравнению с установленными действующим законодательством РФ, иными нормативными правовыми актами, отраслевым тарифным соглашением.

Предоставление социальных гарантий, льгот и компенсаций работникам ООО «Оренбурггазпром» в соответствии с настоящим Договором сверх установленных законодательством Российской Федерации осуществляется за счет средств работодателя (табл. 4).

Таблица 4

**Сравнительная таблица выплат из ФСС и прибыли предприятия по временной нетрудоспособности**

| Пособие                      | Средняя зарплата по предприятию, тыс. руб. | Выплаты из ФСС, тыс. руб. | % оплаты из ФСС | Доплата из прибыли до средней зарплаты, тыс. руб. | % оплаты из прибыли |
|------------------------------|--|---------------------------|-----------------|---|---------------------|
| Временная нетрудоспособность | 16,0                                       | 12,4                      | 77,5            | 3,6   | 22,5                |
| По беременности и родам      | 14,0                                       | 12,4                      | 88,6            | 1,6   | 11,4                |

Экономическая помощь составляет за весь месяц оплаты по листку нетрудоспособности 22,5% из прибыли, а по оплате по листку нетрудоспособности по беременности и родам — 11,4%, что существенно улучшает материальное благополучие работников.

Работникам ООО «Оренбурггазпром» предоставляются социальные льготы и выплачиваются дополнительные пособия в соответствии с Коллективным договором о социально-трудовых отношениях.

- Работодатель предоставляет помимо предусмотренных действующим законодательством Российской Федерации случаев дополнительный отпуск при рождении ребенка, регистрации брака, прохода сына на срочную военную службу в ряды Вооруженных Сил Российской Федерации, смерти супруга (супруги), детей, родителей обоих супругов, ежегодно в День знаний (1 сентября) работникам, воспитывающим детей — школьников младших классов (1–4 классы).

- Оказывается материальная помощь к отпуску один раз в год.

В исключительных случаях, с учетом сложившегося материального положения семьи, по совместному решению работодателя материальная помощь может быть оказана дополнительно.

- Обеспечивается бесплатное питание работников при выполнении плановых аварийных, огневых и газоопасных работ.

- При переезде в другую местность на постоянное место жительства при переводе на работу в другое структурное подразделение выплачиваются дополнительные выплаты.

- Оказывается социальная поддержка не работающим пенсионерам ООО «Оренбурггазпром» в соответствии с Положением о социальной поддержке не работающих пенсионеров ООО «Оренбурггазпром». Генеральный директор ООО «Оренбурггазпром» вправе устанавливать в индивидуальном порядке повышенный размер ежемесячной доплаты к государственной пенсии ветеранам, внесшим значительный вклад в освоение и развитие Оренбургского газового комплекса.

- Выплачивается ежемесячное пособие студентам образовательных учреждений высшего (и среднего) профессионального образования, направленным работодателем на учебу на основе договоров, при подтверждении обучения справкой учебного заведения по итогам учебы за семестр в зависимости от успеваемости студента.

- Производится оплата стоимости обучения работников, направляемых на учебу в соответствии с договорами, заключенными работодателем с образовательными учреждениями;

- Выплачивается единовременное пособие на обустройство в размере двух должностных окладов (месячных тарифных ставок) молодым работникам, впервые поступившим на работу в ООО «Оренбурггазпром» после окончания вузов, техникумов, профтехучилищ (заключивших с ООО «Оренбурггазпром» договоры на обучение).
- Сохраняется право на поступление на работу в ООО «Оренбурггазпром» в течение трех месяцев после увольнения с военной службы в запас за работниками, работавшими до призыва на военную службу в ООО «Оренбурггазпром», а также выплачивается им при поступлении на работу в те же структурные подразделения Общества единовременное пособие в размере двух должностных окладов (месячных тарифных ставок).
- Выплачивается работникам премии в связи с юбилейными датами: 50, 55 (женщинам); 50, 60 (мужчинам) со дня рождения в размере должностного оклада (месячной тарифной ставки).
- Каждый работник Общества вправе получить один раз в год для себя и членов семьи путевки в санатории «Озон», «Дюна», «Орен-Крым» или другое санаторно-курортное учреждение. Решение о выделении работнику путевки оформляется протоколом комиссии по социальному страхованию, выдача путевки производится на основании выписки протокола заседания комиссии по социальному страхованию.
- Проводится комплекс медицинских мероприятий, направленных на охрану и восстановление здоровья работников ООО «Оренбурггазпром», оказывается первая доврачебная и врачебная медицинская помощь в здравпунктах ООО «Оренбурггазпром», осуществляется производственная рекреация в процессе трудовой деятельности.
- Производится доплата сверх максимального размера пособия по временной нетрудоспособности.
- Оплачиваются сверх нормы суточные работникам, направляемым в служебные командировки.
- Предоставляется нуждающимся работникам улучшение жилищных условий.
- Оказывается материальная помощь детям погибших работников.
- Производится компенсация расходов работникам ООО «Оренбурггазпром» на содержание детей в муниципальных дошкольных образовательных учреждениях в размере 80%, а работникам имеющим двух и более несовершеннолетних детей, - в размере 90%.
- Выплачивается одному из родителей при рождении ребенка единовременное дополнительное пособие.



- Выплачивается ежемесячное пособие работникам, находящимся в отпуске по уходу за ребенком до достижения им трехлетнего возраста.

- Выплачивается ежемесячная материальная помощь в размере 0,25 минимальной тарифной ставки одиноким матерям, вдовам (вдовцам).

Работнику, пострадавшему в результате несчастного случая на производстве или получившему профзаболевание, за счет средств ФСС РФ оплачивают:

- пособие по временной нетрудоспособности;
- страховые выплаты;
- расходы на медицинскую, социальную и профессиональную реабилитацию.

Пособие по временной нетрудоспособности при несчастном случае на производстве (профзаболевании) определяется в том же порядке, что и при выплате пособий по временной нетрудоспособности в случае болезни работника. Размер пособия составляет 100% заработка и от стажа работы работника не зависит. Пособие по временной нетрудоспособности должно выплатить само предприятие, а затем на его размер нужно уменьшить сумму взносов на обязательное страхование от несчастных случаев на производстве. Остальные пособия работнику будет выплачивать региональное отделение ФСС РФ. Предприятию необходимо только собрать и отправить в фонд все документы (8). Если работник в результате несчастного случая на производстве (профзаболевания) утратил трудоспособность, региональное отделение фонда должно выдать ему страховую выплату. Максимальный размер выплаты не может превышать 33 000 руб. Однако ее конкретный размер зависит от степени утраты работником трудоспособности, которую устанавливает учреждение медико-социальной экспертизы.

Региональное отделение ФСС РФ должно возместить расходы на медицинскую, социальную и профессиональную реабилитацию работника.

За счет средств ФСС РФ предприятие может оплатить:

- путевки в детские оздоровительные лагеря;
- путевки на долечивание после лечения по заболеваниям (9).

Стоимость путевки, оплаченная за счет средств ФСС России, не облагается налогом на доходы физических лиц, единым социальным налогом и взносом на страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний.

На предприятии дополнительно из прибыли выплачиваются на возмещение ущерба при несчастном случае на производстве:

- компенсация на лечение пострадавшим от несчастных случаев или получившим профессиональное заболевание в связи с выполнением своих трудовых обязанностей (функций), кроме страховых выплат, осуществляемых Фондом социального страхования РФ, а также дополнительное единовременное пособие в зависимости от степени ограничения способности к трудовой деятельности;

- дополнительное единовременное пособие выплачивается за вычетом сумм, начисленных Страховым обществом «СОГАЗ» в случаях страхования работника по договорам добровольного страхования от несчастных случаев или страхования жизни за счет средств работодателя. Если несчастный случай на производстве или заболевание наступили при совершении работником ООО «Оренбурггазпром» виновных действий либо в состоянии алкогольного или наркотического опьянения, размер выплачиваемого пособия может быть изменен с учетом степени вины пострадавшего или получившего профессиональное заболевание;

- производится выплата компенсации инвалидам труда, получившим увечье во время работы в ООО «Оренбурггазпром», его структурных подразделениях, не реже одного раза в три года в размере четырех минимальных тарифных ставок.

Из вышеизложенного следует, что социальная защищенность работников предприятия газовой промышленности при выплатах из Фонда социального страхования и выплатах из прибыли предприятия вселяет в работников предприятия уверенность в будущем, что способствует высокопроизводительной работе и улучшению качества жизни людей, а также повышает конкурентоспособность предприятия.

#### **Литература**

1. Федеральный закон РФ «Об основах обязательного социального страхования» от 16.07.1999 г. № 165-ФЗ;
2. Федеральный закон РФ «О бюджете Фонда социального страхования Российской Федерации на 2005 год» от 29 декабря 2004 года № 202-ФЗ;
3. Постановление Минтруда России «Об исчислении среднего заработка при расчете пособия по временной нетрудоспособности и пособий по беременности и родам в 2004 году» от 24 декабря 2003 года № 89;

4. Постановление Правительства РФ «Об утверждении Положения о порядке назначения и выплаты государственных пособий гражданам, имеющим детей» от 4 сентября 1995 года № 883;
5. Коллективный договор «О социально- трудовых отношениях в ООО «Оренбурггазпром» на 2004—2006 годы» от 10 марта 2004 года № Л-390;
6. Закон РФ «О коллективных договорах и соглашениях» от 11 марта 1992 года № 2490-1;
7. Федеральный закон РФ «О профессиональных союзах, их правах и гарантиях деятельности» от 12 января 1996 года № 10-ФЗ;
8. Федеральный закон РФ «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний» от 24 июля 1998 года № 125-ФЗ;
9. Постановление Правительства РФ «Об утверждении Положения о приобретении, распределении, выдаче путевок на санаторно-курортное лечение и оздоровление работников и членов их семей» от 21 апреля 2001 года № 309.

## СОДЕРЖАНИЕ

|   |    |
|---|----|
| <i><b>В. С. Балабанов</b></i>   |    |
| Приоритеты государственной инвестиционной политики .....  | 3  |
| <i><b>Е. Ш. Качалова</b></i>  |    |
| Интеграция российского страхового капитала<br>в мировое страховое хозяйство .....                   | 15 |
| <i><b>О. Д. Ларин</b></i>   |    |
| Российский страховой рынок и ВТО<br>(некоторые аспекты методологии) .....                           | 39 |
| <i><b>Э. Т. Кагаловская</b></i>   |    |
| Страховой фонд в добровольном медицинском страховании .....   | 53 |
| <i><b>С. В. Каневский</b></i>   |    |
| Страхование жизни в развитых странах<br>и перспективы его развития в России .....                   | 69 |
| <i><b>В. В. Дрошнев, М. Д. Дрошнев</b></i>  |    |
| Тенденции изменения финансирования системы<br>обязательного медицинского страхования в России ..... | 89 |
| <i><b>О. В. Чепкова</b></i>   |    |
| Страхование опасных грузов:<br>проблемы и перспективы .....   | 95 |

***А. Г. Долгих***

Практические рекомендации по заявлению  
и урегулированию претензий по страхованию грузов ..... 107

***В. А. Прокофьев, Б. В. Теняков***

Предстраховая экспертиза риска опасных объектов,  
обязательная паспортизация  
опасных производственных объектов ..... 121

***Е. А. Стёпин, Н. В. Колпакова***

Особенности страхования объекта строительства  
на период прекращения работ ..... 125

***Е. В. Сидорова, А. С. Лавров, М. А. Крыкин***

Страхование как элемент  
системы жилищного кредитования ..... 139

***Б. В. Теняков, Е. Ш. Качалова***

Актуализация действующих правил  
страхования ОПО (доработка и развитие) ..... 153

***С. В. Соловьев***

Оценка состояния российского страхования  
в условиях вхождения в ВТО ..... 163

***С. Ш. Евдокимова***

Современный рынок труда в российском страховании  
и особенности его совершенствования ..... 169

***А. Я. Матвеевко***

Современные тенденции взаимодействия  
развитых и развивающихся рынков страхования  
в условиях глобализации ..... 173

***С. Л. Ефимов***

Правовое регулирование страхового рынка  
в Республике Польша ..... 191

***М. В. Шуклинова***

К вопросу о методике проведения оперативного анализа  
операционной деятельности страховой организации ..... 199

|   |     |
|---|-----|
| <b><i>Л. А. Булочникова</i></b>   |     |
| Накопление капитала — ключевая задача<br>российского предпринимательства .....      | 211 |
| <b><i>М. Л. Лезина, В. Ушакова</i></b>  |     |
| Лизинг как эффективный инструмент<br>финансового механизма .....                    | 221 |
| <b><i>А. З. Гусов</i></b>   |     |
| Основные функции и инструменты управления<br>социальным развитием предприятия ..... | 241 |
| <b><i>И. В. Никишина, И. И. Максимова</i></b>                                       |     |
| Развитие рынка корпоративных облигаций .....  | 255 |
| <b><i>Г. М. Черкашин, М. Д. Дрошнев, Н. М. Обухова</i></b>                          |     |
| Социальное страхование работников<br>предприятия газовой промышленности .....       | 265 |

Научное издание

## **ФИНАНСОВЫЙ АЛЬМАНАХ**

*Ученые записки*

Выпуск I

Свидетельство о регистрации средства массовой информации  
в Министерстве РФ по делам печати, телерадиовещания и средств  
массовой коммуникации **ПИ № 77-17479 от 18 февраля 2004 года.**

Подписано в печать 20.06.2006.

Формат бумаги 60x90 <sup>1</sup>/<sub>16</sub>. Гарнитура «Ньютон».

Объем 17,75 усл. печ. л. Тираж 500 экз. Заказ 988.

Оригинал-макет подготовлен

Издательством ООО «Агентство печати «Наука и образование»  
тел./факс (495) 318-29-56, E-mail: sovet.rap@gmail.com

Отпечатано в полном соответствии с предоставленным  
оригинал-макетом в типографии «Максимус»

125368, Москва, ул. Барышиха, д. 19



ΔΙ ΔΝΕΕΝΕΑΒ ΑΕΑΑΑΙ ΕΒ Ι ΔΑΑΙ ΔΕΙ ΕΙ ΑΟΑΕΥΝΟΑΑ  
ΑΓ ποάαοποάαΓ Γ αυ εεοαΓ ρεγ 169124 ΑΓ ποάαοποάαΓ Γ αυ αεεοαεεοαεε 2024

## ВТОРОЕ ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ

**VIP-обучение для руководителей и ведущих специалистов**

**Специальность:**

**ФИНАНСЫ И КРЕДИТ**

**МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНИЗАЦИЙ**

**Специализации:**

- Страхование
- Банковское дело
- Финансовый менеджмент
- Пенсионное обеспечение
- Гостиничный и туристский бизнес

Γ οΓ αι εαεοαεεΓ Γ που Γ αο-αΓ εγ:

3 года – на базе высшего образования; 4 года – на базе средне-специального образования

**Формы обучения:**

Очно-заочная (вечерняя), заочная. Возможно обучение по индивидуальному плану

**Государственный диплом о высшем образовании (Специалист)**

Выпускники, успешно защитившие итоговую квалифицированную работу, имеют возможность продолжить обучение в аспирантуре

## ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ

**VIP-обучение на базе среднего образования**

**Специальность:**

**ФИНАНСЫ И КРЕДИТ**

**Специализация:**

Банкострахование – со знанием 2-х иностранных языков

- Срок обучения 5 лет
- Форма обучения – очная

## АНГЛИЙСКИЙ ЯЗЫК ДЛЯ ФИНАНСИСТОВ, БАНКИРОВ и СТРАХОВЩИКОВ

- Срок обучения от 1 года до 3-х лет

## ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПЕРЕПОДГОТОВКА ПО ПРОГРАММАМ

- Страхование
- Финансовый менеджмент
- Банковское дело
- Гостиничный, ресторанный и туристический бизнес

**Государственный диплом о профессиональной переподготовке**

- Срок обучения 1 год
- Форма обучения – вечерняя и заочная

## КРАТКОСРОЧНЫЕ СЕМИНАРЫ

- Страхование в транспортно-логистическом комплексе
- Медицинское страхование
- Современные технологии организации и управления страховым бизнесом
- Россия – ВТО: проблемы и перспективы для национального страхового рынка
- Риск-менеджмент
- Анализ финансовых рынков и принятие инвестиционных решений
- Гостиничный и ресторанный бизнес
- Туристический бизнес

## ЗАРУБЕЖНЫЕ СТАЖИРОВКИ (США, КАНАДА, ФИНЛЯНДИЯ)

Приёмная комиссия находится по адресу: Москва, К – 31 ГСП – 6107996,

Кузнецкий мост д. 21/5, подъезд 2, 6 этаж, офис 640-10 (ст. М. «Лубянка», «Кузнецкий мост»)

Тел. (495) 625-17-77; 626-02-09; 629-05-11. Тел./факс: 621-94-55

E-mail: [vip@rusacad.ru](mailto:vip@rusacad.ru), [london16@yandex.ru](mailto:london16@yandex.ru), [allasiv@mail.ru](mailto:allasiv@mail.ru), [elenaakdem@yandex.ru](mailto:elenaakdem@yandex.ru)