

**Федеральное государственное образовательное
учреждение высшего профессионального образования
«ФИНАНСОВАЯ АКАДЕМИЯ
ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

На правах рукописи

ББК

65.9(2Р)271

Р 93

Рыбаков Сергей Игоревич

**РАЗВИТИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА РОССИИ В УСЛОВИЯХ
ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

**Специальность 08.00.10- Финансы, денежное обращение и
кредит**

ДИССЕРТАЦИЯ

**на соискание ученой степени
кандидата экономических наук**

Научный руководитель:

кандидат экономических наук,

доцент Плахова Т.А.

Москва 2006

ОГЛАВЛЕНИЕ

| | |
|--|------------|
| ВВЕДЕНИЕ..... | 3 |
| ГЛАВА 1. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА КАК ПРОЦЕСС РЕАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ ЕГО ОСНОВНЫХ УЧАСТНИКОВ | 11 |
| 1.1. Базовые условия формирования экономических интересов основных субъектов глобализации | 11 |
| 1.2. Особенности современной системы глобальной экономики и их влияние на формирование интересов международного страхового бизнеса (глобальных поставщиков страховых услуг)..... | 25 |
| 1.3. Реализация экономических интересов международного страхового бизнеса (глобальных поставщиков страховых услуг) на современном мировом страховом рынке | 37 |
| ГЛАВА 2. ВЛИЯНИЕ ПРОЦЕССОВ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА СТРАХОВОЙ РЫНОК РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ | 55 |
| 2.1. Современное положение экономики России в глобальной экономической системе и его влияние на отечественный рынок страховых услуг | 55 |
| 2.2. Характеристика современного состояния российского страхового рынка как условия его участия в процессах глобализации..... | 69 |
| 2.3. Особенности взаимодействия страхового рынка России и мирового рынка страховых услуг на современном этапе | 91 |
| ГЛАВА 3. РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОГО СТРАХОВОГО РЫНКА В УСЛОВИЯХ НАРАСТАНИЯ ПРОТИВОРЕЧИЙ В СОВРЕМЕННОЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ | 99 |
| 3.1. Перспективы мировой экономики и вероятные изменения на мировом рынке страховых услуг | 99 |
| 3.2. Оптимальные формы участия иностранного капитала в развитии прямого страхования в России..... | 112 |
| 3.3. Пути оптимизации участия иностранного капитала в развитии перестрахования в России..... | 138 |
| ЗАКЛЮЧЕНИЕ | 146 |
| БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК | 151 |
| ПРИЛОЖЕНИЯ..... | 170 |

ВВЕДЕНИЕ

Диссертационная работа посвящена исследованию особенностей развития страхового рынка России в условиях глобализации.

Актуальность темы исследования.

Эффективное функционирование рынка страховых услуг является одним из внутрисистемных факторов поступательного развития отечественной экономики. В то же время для успешного решения стоящих перед российским обществом задач в экономической сфере ключевое значение имеет формирование эффективных механизмов вхождения России в систему мирохозяйственных связей.

Продолжение интеграции национального хозяйства России в мировую экономику неизбежно приведет к тому, что отечественный рынок страхования будет испытывать все большее влияние процессов, протекающих на международном страховом рынке. Это должно найти отражение в направлениях государственной политики в сфере страхования, поскольку до настоящего времени внешние факторы функционирования российского рынка страховых услуг учитывались недостаточно или последствия их воздействия не были раскрыты с необходимой глубиной.

Дискуссия об интеграции страхового рынка России в мировой рынок страховых услуг очевидным образом выявила столкновение интересов его участников с интересами международных страховщиков. Одним из проявлений этого стали разногласия в ходе переговоров о вступлении России во Всемирную торговую организацию (ВТО) по условиям допуска иностранных страховых компаний на российский рынок.

Разрешение возникших противоречий может быть достигнуто путем такого сочетания интересов субъектов российского и мирового страховых рынков, которое способствовало бы развитию отечественной системы страхования. В связи с этим появляется необходимость в теоретическом исследовании тех тенденций, которые в последнее время проявились на международном страховом рынке, выявлении закономерностей в отдельных фактах и событиях его повседневной практики и разработке на этой основе прогноза последствий интеграции российского страхового рынка в мировой рынок.

На сегодняшний день все более наступает понимание того, что основной тенденцией на международном рынке страхования выступает глобализация, прояв-

ляющаяся во всех областях мировой экономики. Процессы глобализации на мировом страховом рынке, новые формы организации страховой защиты, особенности регулирования страховой деятельности в условиях усиления интеграции национальных систем страхования, пути вхождения отечественного рынка страхования в страховой сегмент мировой экономики нашли отражение в концептуальных работах К.Е. Турбиной¹. Однако в последние годы на мировом рынке страховых услуг произошли качественные изменения (в частности, последовавшие за событиями 11 сентября 2001 года), которые вызывают необходимость дополнительных исследований содержания и тенденций глобализации страхового рынка.

Заметный вклад в разработку проблемы глобализации мирового рынка страховых услуг внесла Н.Г. Адамчук², обобщившая значительный объем статистической информации, характеризующей развитие страховых рынков отдельных стран и региональных объединений в современных условиях. В то же время за рамками исследования осталось изучение *качественной* стороны процессов глобализации. Не ставились и, соответственно, не рассматривались вопросы о последствиях вхождения российского рынка в приобретающую глобальный характер систему страховых отношений.

В некоторых других работах³, посвященных вопросам интеграции рынка страхования России в мировой рынок, глобализация страхования выступает как изначально заданное и неизменное условие, без соотнесения с процессами, которые протекают в мировой экономике.

Научные исследования проблем глобализации мирового хозяйства и его отдельных звеньев, прежде всего международных финансов, нашли отражение в трудах таких отечественных и зарубежных экономистов, как В.П. Оболенский, К.Л. Рожков, Н.А.Симония, Г. Фишер, М.А. Чешков, В.М. Шавшуков, Ю.В. Шишков, М. Вульф (M. Wolf), Л. Ларуш (L. LaRouche), Т. Левит (Th. Levitt), К. Омае (K. Ohmae), Дж. Сорос (G. Soros), Дж. Стиглиц (J. Stiglitz), С. Фишер (S. Fisher) и др. В работах данных ученых исследуется природа глобализации в ее общеэкономическом значении, без рассмотрения особенностей этого явления применительно к мировому страховому рынку.

¹ Турбина К.Е. Современные тенденции развития мирового рынка страхования: Дис. ... д-ра экон. наук. М., 2000.

² Адамчук Н.Г. Мировой страховой рынок на пути к глобализации. М., 2004.

³ См., например, Журавин Н.Г. Страховые компании в условиях глобализации. М., 2005.

Таким образом, концепция развития страхового рынка России, учитывающая влияние на него современных процессов глобализации мировой экономики в целом и мирового рынка страховых услуг, пока полностью не разработана.

Указанными обстоятельствами и обусловлен выбор темы настоящего диссертационного исследования.

Цель и задачи исследования. Цель исследования состоит в том, чтобы определить условия функционирования российского страхового рынка в глобальной экономике, а также факторы развития реальных страховых отношений в Российской Федерации.

Для достижения цели исследования были поставлены следующие задачи:

1. Выявить экономические предпосылки формирования интересов международных страховщиков (агентов предложения на мировом рынке страховых услуг), обусловленные процессами глобализации мировой экономики.
2. Дать характеристику механизмам реализации интересов страховщиков в системе отношений современного мирового страхового рынка и изучить их взаимодействие с интересами страхователей.
3. Определить важные для раскрытия темы исследования особенности современного состояния российского страхового рынка, обусловленные процессами, происходящими в экономике России, и исследовать существующие на сегодняшний день формы его взаимодействия с мировым рынком страховых услуг.
4. Охарактеризовать возможное состояние и структуру отечественного страхового рынка в рамках наиболее вероятных сценариев развития мировой системы страхования; на этой базе обосновать основные направления совершенствования механизма функционирования российского рынка страховых услуг, а также оптимальные пути его взаимодействия с мировым страховым рынком.

Объект и предмет исследования. Объектом исследования является российский рынок страхования как звено экономической системы России и составная часть страховой отрасли мировой экономики.

Предметом исследования выступает эволюция страховых отношений на российском рынке страховых услуг под воздействием глобализации мировой экономики и ее страховой отрасли.

Теоретико-методологическая основа исследования. Методологическую и теоретическую основу диссертации составляют базовые положения экономической теории и теории страхования. При разработке темы использовались научные достижения Ю.А. Данилевского, Н.Н. Думной, Ю.М. Журавлева, В.Л. Иноземцева, Л.Е. Пайдиева, К.Е. Турбиной, Л.И. Рейтмана, М.Л. Хазина, в совокупности образующие наиболее системную концепцию глобализации мирового хозяйства и международного страхового рынка.

В ходе исследования применялись общенаучные методы познания экономических явлений - диалектический, системный, сравнительный и другие. Для уточнения качественной природы глобализации как явления мировой экономики также использовался цивилизационный подход, последовательно разработанный выдающимися русскими учеными - Н.Я. Данилевским, П.Н. Савицким, А.С. Панариным.

Информационную базу исследования составили:

- Официальные государственные и не государственные статистические материалы;
- данные средств массовой информации, как российских, так и зарубежных;
- информационные и аналитические материалы, исследования, в том числе социологические опросы, научно-исследовательских учреждений, коммерческих компаний и специализированных консультационных организаций, информационных агентств и служб;
- экспертные оценки научных и практических работников по поводу процессов, протекающих на российском и мировом страховом рынках.

В работе также использовались законодательные акты, постановления Правительства РФ; материалы научных и практических конференций.

Исследование проведено в рамках пункта 6.1 Паспорта специальности 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит».

Научная новизна диссертационной работы состоит в подготовке предложений к разработке теоретической концепции функционирования россий-

ского рынка страховых услуг в мировой системе страхования, формирующейся под воздействием глобализации. При этом процессы, происходящие на отечественном и мировом страховых рынках, рассматриваются в контексте реализации общих закономерностей соответствующих экономических систем: национальной (российской) и мировой. Функционирование российского и мирового страховых рынков раскрывается не только применительно к страховым компаниям, но также и к потребителям страховых услуг, персонифицирующим собой, соответственно, предложение и спрос на страховую защиту.

Конкретные результаты, полученные в ходе исследования и определяющие его научную новизну, заключаются в следующем:

1. Определены цели международного страхового капитала в современных условиях на основе представления о процессах глобализации как о форме реализации участниками глобальной конкуренции своих экономических интересов.
2. Сформулированы представления об основной тенденции развития современного мирового страхового рынка - движении в сторону олигополии, проявляющейся в доминировании интересов поставщиков страховых услуг над интересами потребителей. Выдвинуто и обосновано предположение об ограниченности и неэффективности подобного механизма функционирования страхового сегмента мировой экономики.
3. Показано, как особенности современного состояния российской экономики формируют условия для становления на отечественном страховом рынке механизма функционирования, с одной стороны, подобного тому, к которому движется мировой рынок страховых услуг, а с другой- имеющего свою объективно обусловленную специфику.
4. Выдвинута и подтверждена гипотеза о том, что международные страховщики (перестраховщики) не заинтересованы в развитии российского страхового рынка в целом и концентрируются на обслуживании наиболее привлекательных его сегментов.
5. Разработан прогноз изменений российской системы страхования: развитие дуализма рынка - вплоть до окончательного обособления сегмента,

включенного в глобальный рынок страхования; снижение качества страховой защиты для всех категорий потребителей страховых услуг.

6. Обоснована необходимость адаптации общеэкономического принципа «суверенитета потребителя» к особенностям страховых отношений и реализации принципа «суверенитет страхователя» в целях активизации механизма конкуренции, направленного на развитие российского страхования.
7. Предложены конкретные направления активизации роли государства (принципы государственной политики и практические меры) и страхователей (формы непосредственного участия в формировании предложения страховых услуг, создание условий для эффективной деятельности страховых посредников), даны рекомендации по формированию российской системы перестрахования и совершенствованию ее организации и управления.

Теоретическая и практическая значимость результатов исследования состоит в том, что полученные в ходе исследования выводы и положения способствуют углублению научного знания о закономерностях функционирования российского и мирового страховых рынков.

Результаты диссертации ориентированы, прежде всего, на органы государственной власти и объединения субъектов отечественного страхового рынка, участвующих в разработке комплексной государственной программы по развитию российской системы страхования и определению условий ее вхождения в международный рынок страховых услуг. Практическую значимость имеют:

- прогноз перспектив российской системы страхования как основа для проведения государственной политики в области страхования;
- выдвижение суверенитета страхователя в качестве базового принципа механизма функционирования отечественного страхового рынка;
- обоснование необходимости развития конкурентной среды на отечественном страховом рынке, что предполагает деятельность множества поставщиков страховых услуг, и становление относительно самодостаточных региональных рынков, способных удовлетворять большую часть потребностей страхователей каждого конкретного региона;

- обоснование необходимости обеспечения сочетания в государственной политике единых принципов и специфических требований применительно к условиям территориальных рынков;
- разработка механизмов активизации роли государства и потребителей страховых услуг в целях повышения эффективности отечественного страхования;
- предложения по формированию и совершенствованию организации и управления российской системы перестрахования.

Отдельные результаты исследования позволят участникам отечественного рынка страховых услуг (страховым компаниям и страховым посредникам) уточнить свои стратегии в целях обеспечения их выживания в условиях глобальной конкуренции.

Положения диссертации могут быть использованы в преподавании ряда страховых дисциплин в финансово-экономических вузах.

Апробация и внедрение результатов исследования. Диссертационная работа выполнена в рамках НИР Финансовой академии при Правительстве РФ, проводимых в соответствии с темой «Проблемы формирования отечественного страхового рынка» (№ государственной регистрации 01.200.118574). Основные положения диссертации и результаты проведенного научного исследования были использованы:

- при подготовке Всероссийским союзом страховщиков (ВСС) проекта Программы развития страхового рынка Российской Федерации на среднесрочную перспективу и Плана работы и перечня мероприятий комитетов ВСС;
- при разработке Научно-исследовательским финансовым институтом АБиК Минфина России Стратегии развития страхования в Российской Федерации;
- при разработке среднесрочной стратегии развития ООО «Страховой брокер «РИФАМС» (ООО «СБ «РИФАМС») а также подготовке ООО «СБ «РИФАМС» предложений для Министерства Финансов РФ по совершенствованию регулирования деятельности страховых посредников в Российской Федерации.

Материалы диссертационной работы используются кафедрой страхового дела Финансовой академии при Правительстве РФ в учебном процессе по курсам «Теория страхования», «Страховое дело».

Основные положения диссертации докладывались на XII Международной научной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых «Ломоносов» (Москва, 2005), Генеральной ассамблее Европейской федерации страховых посредников (European Federation of Insurance Intermediaries- VIPAR) в ходе проведения Первого Европейского Форума для страховых посредников / First European Forum for Insurance Intermediaries (Бельгия, Брюссель, 2005).

Публикации. По теме диссертации опубликовано пять работ общим объемом 3,5 п.л. (весь объем авторский), в которых нашли отражение основные результаты исследования.

Структура диссертации обусловлена целью, задачами и логикой исследования. Диссертационная работа изложена на 180 страницах печатного текста и состоит из оглавления, введения, трех глав, заключения, 9 приложений в виде таблиц и списка использованной литературы, в котором указаны 238 наименования.

ГЛАВА 1. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА КАК ПРОЦЕСС РЕАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ ЕГО ОСНОВНЫХ УЧАСТНИКОВ

1.1. Базовые условия формирования экономических интересов основных субъектов глобализации

Ведущим экономическим процессом, развивающимся в мировой экономике в начале XXI века, является глобализация, которая распространяется на все сферы экономики, включая страхование.

Одно из наиболее содержательных понятий глобализации мирового страхового рынка было предложено доктором экономических наук, К.Е. Турбиной - «процесс стирания законодательных и экономических барьеров между национальными страховыми хозяйствами, происходящий под воздействием изменений в мировой экономике и имеющий в качестве *конечной цели* (курсив автора- С.Р.) формирование глобального страхового пространства»¹. Согласно результатам исследований К.Е. Турбиной, данное явление находит выражение в следующих конкретных формах²: усиление концентрации капитала среди всех участников рынка страхования (страховых компаний и потребителей, посредников, прежде всего, международных страховых брокеров), формирование транснациональных финансовых групп как результат сращивания страхового и банковского капитала; изменение спроса на страхование, появление новых видов организации страховой защиты на основе комбинации страховых и финансовых услуг; влияние компьютерных технологий на изменение рыночной среды; рост опустошительности страховых убытков; повсеместная либерализация торговли страховыми услугами и некоторые другие.

Если глобализация в целом представляется, как объективным, так и организованным процессом, то изменения на мировом страховом рынке представляют собой *целенаправленный* процесс. Вектор его развития задается *экономическими интересами* субъектов страховых отношений, прежде всего тех, которые в современных условиях обладают относительно большими возможностями влиять на проис-

¹ Турбина К.Е. Современные тенденции развития мирового рынка страхования: Дис. ... д-ра экон. наук. М., 2000. С.21.

² Там же, С.22-23.

ходящие процессы. **Таковыми субъектами выступают страховые организации - поставщики страховых услуг.**

Поэтому, по нашему мнению, концентрацию в форме слияний и поглощений, формирование транснациональных страховых групп, движение в сторону все большей либерализации торговли страховыми услугами следует рассматривать как конкретные способы достижения целей международного страхового капитала.

Несмотря на то, что в последнее время глобализация мирового рынка страховых услуг все чаще становится объектом исследования¹, подход к изучению данных процессов через характеристику системы целей и интересов его субъектов не получил должного развития. Однако, на наш взгляд, без этого представление о наблюдаемых сегодня на мировом страховом рынке явлениях будет поверхностным и неполным. При этом существенно снижается ценность прогнозов по поводу возможных направлений динамики международного рынка страхования и качество предложений по совершенствованию форм взаимодействия отечественного и мирового страховых рынков.

Чтобы восполнить этот пробел, проведем анализ условий формирования целей международного страхового капитала как составной части транснационального капитала, определяющего направленность процессов глобализации как объективного процесса и как субъективного процесса, развивающегося на базе системы интересов субъектов страхового рынка.

Сначала определим содержание и формы реализации экономических интересов субъектами глобализации, обуславливающих интересы поставщиков страховых услуг. Это позволит, во-первых, получить более глубокое представление о механизме функционирования мирового страхового рынка, в том числе определить, как в нем осуществляется взаимодействие интересов страховщиков с интересами другого субъекта страховых отношений- страхователей. Во-вторых, обеспечит возможность охарактеризовать существующие и потенциальные сферы приложения интересов глобальных страховых групп на российском рынке страхования.

¹ См., например, *Сплетухов Ю.* Необходимость и основные направления адаптации российского страхования к мировой страховой системе // *Страховое ревю.* 2002. №1. С.5-10; *Мюллер П.* Глобализация, страхование, перестрахование и развивающиеся рынки стран СНГ// *Первый конгресс перестраховщиков в странах СНГ: Доклады. 25-26 июня 2004 г. Москва; Адамчук Н.Г.* Мировой страховой рынок на пути к глобализации. М., 2004; *Журавин С.Г.* Страховые компании в условиях глобализации. М., 2005.

Раскрытие содержания и форм реализации интересов субъектов глобализации возможно только на основе анализа представлений о глобализации как о явлении мирового хозяйства, выработанных современной экономической наукой. Поэтому сначала кратко остановимся на представлении о глобализации, которое сложилось к настоящему моменту в экономической науке.

Понятие «глобализация» вошло в научный оборот относительно недавно. Как отмечает В.Л. Иноземцев, «вплоть до 1987г. база данных библиотеки Конгресса (США- С.Р.) в Вашингтоне не содержала книг, в названии которых использовалось бы данное понятие»¹. И хотя могут быть приведены случаи более раннего применения данного термина², принято считать, что впервые его использовал Т. Левит (Th. Levitt) в своей работе «Глобализация Рынка» (“Globalization of the Market”) (Minneapolis, St. Paul, New York, San Francisco, 1994) для обозначения феномена слияния рынков отдельных продуктов, производимых крупнейшими транснациональными корпорациями (ТНК). К этому же периоду следует отнести начало дискуссии по проблемам глобализации, когда в повестку международного экономического форума в Давосе 1993 года было включено обсуждение процессов, составляющих содержание этого понятия³.

За прошедшее десятилетие в научном сообществе не сложилось единого определения глобализации. В то же время обзор исследований по данной теме позволяет выявить несколько общих моментов, одним из которых является количественный аспект рассматриваемого явления. По словам известного экономиста, бывшего первого заместителя Директора-распорядителя Международного валютного фонда (МВФ) и одного из авторов⁴ учебника «Макроэкономика» (Macroeconomics), д-ра Стенли Фишера (Stanley Fisher), глобализация «отражается в увеличивающемся объеме трансграничной торговли товарами и услугами, ... интернациональных финансовых потоков и ... движении рабочей силы»⁵. Аналогичной точки зрения при-

¹ Иноземцев В.Л. Открытое общество за закрытыми границами// <http://www.pseudology.org/state/Globalization.htm>; об этом см. также Fisher S. Globalization and Its Challenges // American Economic Review., 2003. P.3.

² Так, М.Г. Делягин полагает, что «коммуникационный бум...вызвал понятие (глобализация- С.Р.) из небытия; насколько можно понять, впервые термин был употреблен в 1967 году благополучно забытым к настоящему времени французским ученым для обозначения большей, чем раньше, глубины международной интеграции» (Мировой кризис: общая теория глобализации. М., 2003. С.48).

³ См. об этом Шавшуков В.М. Формирование российского сегмента глобальных финансов: Дис. ... д-ра экон. наук. СПб., 2002. С.28.

⁴ Совместно с Руди Дорнбушем (Rudi Dornbusch).

⁵ Fisher S. Globalization and Its Challenges// American Economic Review., 2003. P.3.

держивается и доктор экономических наук, ведущий научный сотрудник Центра внешнеэкономических исследований Российской академии наук (РАН) В.П. Оболенский, который пишет в статье «Глобализация мировой экономики и Россия»: «Количественно глобализация находит отражение в опережающих темпах роста международного обмена товарами, услугами и капиталом»¹.

Что касается качественной стороны глобализации, то здесь ученые видят усиление взаимосвязи и взаимозависимости между национальными хозяйствами² и, таким образом, логическое продолжение, более «продвинутую» ступень процессов транснационализации и интернационализации³. Конечным результатом такого «вхождения всех стран... в мировое хозяйство»⁴ должно стать формирование «целостной экономической системы, которая практически охватывает территорию всей планеты и диктует собственные правила игры национальным хозяйствам»⁵.

Однако сила влияния интеграционных процессов варьируется в зависимости от конкретной отрасли мировой экономики⁶. Как отмечает доктор экономических наук, профессор, заведующий сектором Института мировой экономики и международных отношений (ИМЭМО) РАН Ю.В. Шишков, решающим локомотивом интернационализации хозяйственных связей стали торговые и финансовые рынки⁷. Это объясняется самой природой торговых и финансовых связей, благодаря которой они имеют возможность охватить весь мир⁸. Соответственно, основными движущими силами, способствующими становлению глобальной экономики, выступают мобильный капитал и ТНК.

Мы разделяем ту точку зрения, что глобализация - новейшая форма интеграционных процессов. Однако академическая наука пока не выработала общего взгляда по поводу тех *особенных* свойств нынешнего этапа в формировании систе-

¹ Мировая экономика и международные отношения, 2001. № 3. С.23.

² См., например, Оболенский В.П. Глобализация мировой экономики и Россия // Мировая экономика и международные отношения. 2001. № 3. С.23; Fisher S. Globalization and Its Challenges// American Economic Review., 2003. P.3.

³ См., например, Шишков Ю.В. Глобализация и антиглобализм в современном мире // Россия в окружающем мире: 2003. М., 2003. С.63; Думная Н.Н. Глобальная финансовая система в мировой экономике // Российская экономика: финансовая система. М., 2000. С.58-59; Рожков К. Л. Процесс глобализации и национальная экономика: Дис. ... д-ра экон. наук. М., 2000. С.28.

⁴ Турбина К.Е. Современные тенденции развития мирового рынка страхования: Дис. ... д-ра экон. наук. М., 2000. С.17.

⁵ Оболенский В.П. Глобализация мировой экономики и Россия // Мировая экономика и международные отношения. 2001. № 3. С.23.

⁶ См. об этом Симония Н.А. Мировые финансы и Россия // Известия. 2000. 25 апреля.

⁷ Шишков Ю.В. О гетерогенности глобализации и стадиях ее развития // Мировая экономика и международные отношения. 2001. № 2. С.58.

⁸ Там же.

мы хозяйственных связей в планетарном масштабе, которые отличают его от предшествующих стадий. Поэтому предложим свое понимание данной проблемы, которая имеет исключительную важность, так как ее решение позволит снять противоречия, существующие на сегодняшний день в теоретических конструкциях, характеризующих реальные экономические отношения.

Например, если судить по количественному критерию - стремительному росту объемов и разнообразия мирохозяйственных связей (международной торговли товарами и услугами, движению капитала и рабочей силы) - то окажется, что в начале XX века мировая экономика была в большей степени глобальной, чем в конце XX- начале XXI веков. Соотношение объемов международной торговли и мирового валового внутреннего продукта (ВВП), которое имело место накануне Первой мировой войны (20%), было достигнуто только в 1973 году.¹ Рост экспорта капитала также был прерван двумя мировыми войнами, и хотя на сегодняшний день объем потоков капитала в процентах к ВВП значительно превышает показатели начала XX века, объем чистых прямых зарубежных инвестиций не достиг рекордного уровня 1913 года.² Аналогичные сопоставления данных, описывающих движение рабочей силы в начале и в конце XX века, свидетельствуют о том, что по прошествии ста лет мировая экономика остается менее интегрированной.

В связи с этим часть ученых³ придерживается мнения, что первой волной глобализации следует считать процесс интернационализации мирохозяйственных связей, достигший своего максимума к началу Первой мировой войны. Другие исследователи видят в этом только предпосылку глобализации, вводя в содержание глобализации технологический аспект. Доктор экономических наук, академик РАН М.Г. Делягин в своей работе «Практика глобализации: игры и правила новой эпохи» дает такое определение: «Глобализация- это процесс формирования и последующего развития единого общемирового финансово-экономического пространства на базе новых, преимущественно компьютерных *технологий* (курсив

¹ Fisher S. Globalization and Its Challenges // American Economic Review, 2003. P.4.

² Там же.

³ С. Фишер (Globalization and Its Challenges // American Economic Review., 2003), Дж. Бентли / J.H. Bentley (АНР forum- cross-cultural interaction and periodization in world history // American Historian Review. 1996. № 101), Д. Хендерсон / D. Henderson (International economic integration: progress, prospects and implications // International Affairs. 1992. Vol. 68. № 4. PP.633-653), К. О'Роурк / K.H. O'Rourke, Дж. Уильямсон / J.G. Williamson (When did globalization begin? // NBER Working Paper Series. Cambridge, April 2000. Working Paper 7632) и др.

наш- С.Р.)»¹. Схожий подход прослеживается и у директора представительства Мюнхенского перестраховочного общества в России д-ра Петера Мюллера, который видит источник нового качества глобализации (в ее узком значении) - экономического процесса, протекающего с начала девяностых годов- в «увеличении производительности и мощности новых информационных технологий, средств управления и коммуникации, создающих предпосылки для нового специфического разделения труда в мировом масштабе»².

Остается дискуссионным вопрос о резком увеличении значимости частного капитала в лице ТНК и транснациональных банков как главных субъектов «глобализированной» экономики и соответствующем снижении роли национальных государств. Как отмечает доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории и экономической политики Санкт-Петербургского Государственного Университета (СПбГУ), В.М. Шавшуков, «мировой капитал обладает огромными ресурсами, организационными и техническими возможностями и опытом управления потоками капитала, производства, обращения товаров, услуг, информации, людей и т.д. и т.п. *Но он не имеет собственных политических институтов и традиционно пользуется национальными политическими институтами и ведомствами* (курсив наш - С.Р.)»³. Самый характерный образец подобного симбиоза можно найти в США, где традиционно сильна связь между деловым и политическим сообществами, образующими единую национальную элиту.

Наоборот, реальность свидетельствует о возрастании влияния государства на экономические процессы, в том числе, и в мировом масштабе. Так, сразу после террористических атак в США 11 сентября 2001 г. наметилась тенденция к аккумулярованию свободных средства домашних хозяйств в государственных облигациях⁴. Инвесторы стали предпочитать вложениям в корпоративные ценные бумаги покупку государственных облигаций несмотря на снизившуюся доходность. Крупным компаниям в обход антимонопольного законодательства (то есть с одобрения,

¹ Практика глобализации: игры и правила новой эпохи. М., 2000.

² Мюллер П. Глобализация, страхование, перестрахование и развивающиеся рынки стран СНГ// Первый конгресс перестраховщиков в странах СНГ: Доклады. 25-26 июня 2004 г. Москва.

³ Шавшуков В.М. Формирование российского сегмента глобальных финансов: Дис. ...д-ра экон. наук. СПб., 2002. С.36.

⁴ Там же.

гласного или негласного, государства- С.Р.) было разрешено выкупать собственные акции на фондовом рынке по заниженным ценам¹.

Представляется, что причина подобных противоречий кроется в сложной природе глобализации, которая затрагивает в той или иной степени все сферы общественной жизни. Поэтому при определении сущности глобализации все большее число ученых-экономистов не ограничиваются понятийным аппаратом экономической теории. Например, по мнению доктора экономических наук Г. Фишера (G. Fisher), глобальные процессы от просто международных отличает происходящее при этом движение образа жизни, «которое становится весьма интенсивным и которое, в связи с этим, можно рассматривать и как новый аспект сформировавшихся международных отношений, и как самую их форму»². Аналогичный аспект в глобализации выделяет и Ю.В. Шишков. В своей статье «О гетерогенитеке глобализации и стадиях ее развития» он определяет глобализацию как «новую, более продвинутую стадию известного процесса интернационализации *различных аспектов общественной жизни* (курсив наш- С.Р.)»³. А доктор экономических наук, профессор Московского государственного университета (МГУ) А.В. Бузгалин, рассматривая проблему отношений отчуждения, отмечает, что глобализация означает становление отношений отчуждения не от материального, овеществленного богатства, а от *интеллектуально-духовного*⁴.

Следовательно, для исследования таких явлений как глобализация и интересы ее основных агентов, по нашему мнению, требуется подход, в котором методологический аппарат экономической теории дополняется отдельными категориями других общественных наук. Таким концептуальным подходом может быть тот, который восходит к созданной Н.Я. Данилевским теории культурно-исторических типов и который получил свое дальнейшее развитие в трудах отечественных и зарубежных философов и экономистов, таких как Арнольд Дж. Тойнби, П.Н. Савицкий, А.С. Панарин, М.Л. Хазин, М.Г. Делягин и другие. В соответствии с заложенными в нем идеями **за глобализацией скрывается конкурентная борьба между «цивилизациями», или, как их еще называют, «гло-**

¹ Шавиуков В.М. Формирование российского сегмента глобальных финансов: Дис. ...д-ра экон. наук. СПб., 2002. С.36.

² Глобализация мирохозяйственных отношений. Сущность, формы и перспективы. М., 1999. С.55.

³ Мировая экономика и международные отношения. 2001. С.57.

⁴ Цит. по: Чешков М.А. Глобалистика: поиски предмета. М., 2002. С.23.

бальными (цивилизационными) проектами». Подтверждение правомерности данной гипотезы можно обнаружить у В.М. Шавшукова, по замечанию которого «широкая дискуссия о глобализации - это фактически разговор о **направлении** развития **цивилизации** (выделение наше - С.Р.), о капитализме»¹.

Если говорить о классификации цивилизаций, то основоположник данного направления Н.Я. Данилевский в своем труде «Россия и Европа» приводил следующие культурно-исторические типы:²

- китайский;
- индийский;
- еврейский;
- ново-семитический, или аравийский;
- германо-романский, или европейский³.

Современный подход к данному вопросу может быть проиллюстрирован по монографии Председателя Научного совета по комплексному изучению экономических, политических и идеологических проблем США А.И. Уткина «Глобализация: процесс и осмысление». В ней автор выделяются семь «цивилизационных комплексов»⁴:

- Запад, объединяющий США и Европу;
- латиноамериканский;
- православный;
- мусульманский;
- индуистский (ограничен одной Индией);
- конфуцианский (куда относится не только Китай, но и ряд родственных ему культур, в частности, Кореи и Вьетнама);
- японский.

М.Г. Делягин считает, что помимо культурно-этнографических признаков критерием классификации цивилизаций должна быть их экономическая значи-

¹ Шавшуков В.М. Формирование российского сегмента глобальных финансов: Дис. ...д-ра экон. наук. СПб., 2002. С.9.

² Данилевский Н. Я. Россия и Европа. М., 2002. С.103.

³ Здесь перечислены только те из них, которые существуют на сегодняшний день и не утратили своей цивилизационной сущности. Полная типология культурно-исторических типов, предложенная Н.Я. Данилевским, включает также египетскую, ассирийско-вавилонско-финикийскую, халдейскую или древне-семитическую, иранскую, греческую и римскую цивилизацию- см. Данилевский Н. Я. Россия и Европа. М., 2002. С.103.

⁴ Уткин А.И. Глобализация: процесс и осмысление. М., 2001.

мость, то есть возможность участия в глобальной конкуренции. Он выделяет трех ключевых участников конкурентной борьбы, которая разворачивается на современном этапе («треугольник цивилизационных сил»): Запад, исламский мир и Китай¹. Схожую позицию занимают действительный государственный советник Российской Федерации III класса, президент компании экспертного консультирования «Неокон» М.Л. Хазин и генеральный директор «Неокон» С.И. Гавриленков², которые наделяют статусом *глобальных* такие проекты, как Западный, Исламский и Красный³.

Следует особо подчеркнуть, что цивилизации конкурируют не только в экономической плоскости. По мнению М.Л. Хазина и С.И. Гавриленкова, конкуренция проектов может идти по трем основным направлениям, которые являются независимыми и равноправными:⁴

1. Экономика (военная мощь как ее производная)
2. Идеология
3. Демография (сюда относится не только численность населения, но и его приверженность ценностям, заложенным в конкретном проекте, в частности, готовность отдать за них жизнь).

Самостоятельная ценность каждого из названных направлений проявляется в том, что если по двум из них очевидная победа на стороне одного из проектов, то перевес по третьему направлению уже практически никогда не играет роли. Именно поэтому цивилизации стремятся перевести борьбу в те сферы, в которых у них имеется преимущество над соперниками и в которых те оказываются заведомо слабее. Как пишет М.Г. Делягин, «цивилизационная конкуренция более, чем какая-либо иная, ведется за определение повестки дня»⁵.

Столкновение глобальных проектов предопределяет *надэкономический* характер конкурентной борьбы между ними, исключающей возможность достижения компромисса: прекращение конкуренции может произойти в случае уничтожения

¹ Делягин М.Г. Мировой кризис: общая теория глобализации. М., 2003. С.333.

² Хазин М.Л., Гавриленков С.И. Реконфигурация квадратуры круга // http://worldcrisis.ru/crisis/110293?PARENT_RUBR=wc_glpr. 2004. 15 сентября.

³ Под Красным проектом М.Л. Хазин и С.И. Гавриленков имеют ввиду Идею, реализовавшуюся СССР как государством- координатором, и которая сохраняется и после его распада; китайский проект, по их мнению, не носит характера глобального.

⁴ Хазин М.Л., Гавриленков С.И. Развитие и взаимодействие глобальных проектов // http://worldcrisis.ru/crisis/110296?PARENT_RUBR=wc_glpr. 2004. 15 сентября.

⁵ Делягин М.Г. Мировой кризис: общая теория глобализации. М., 2003. С.336.

одной из противоборствующих сторон как цивилизации¹. В таком контексте **глобализация экономики представляет собой, с одной стороны, метод цивилизационной конкуренции, а с другой - ее материальную базу.**

Поэтому наша **исследовательская программа** состоит в том, что раскрытие природы глобализации как генерального направления развития мировой экономики должно начинаться с выявления цивилизации (глобального проекта), интересам которого в максимальной степени отвечает доминирующая на сегодняшний день мировая система экономических отношений. Затем исследуется *цивилизационная специфика* этого глобального проекта. Здесь следует вновь оговориться, что в задачи настоящего исследования не входит раскрытие прочих, преимущественно социально-культурных, аспектов глобализации, в их *самостоятельном* значении, но только как мотивационно-целевой системы происходящих экономических процессов.

Предварительный анализ «геометрии и траектории глобализации» позволяет сделать вывод о том, что на сегодняшний день развитие мира происходит согласно сценарию, предлагаемому западной цивилизацией (в терминологии М.Л. Хазина и С.И. Гавриленкова - Западным проектом). В статье «Открытое общество за закрытыми границами» В.Л. Иноземцев выдвигает такой тезис: «современная «глобализация» является, по существу, *процессом консолидации развитых стран в их противостоянии остальному миру* (курсив наш - С.Р.)»².

Склонность Запада монополюно определять пути развития всего мирового сообщества и мировой экономики, в частности, в свое время отметил А. Дж. Тойнби. По его словам, западная цивилизация «имеет целью не больше и не меньше, как включение всего человечества в единое общество и контроль над всем, что есть на земле, в воздухе и на воде, и к чему можно приложить для пользы дела современную западную технологию»³. Для объяснения такой претенциозности следует обратиться к выводам Н.Я. Данилевского об особенностях мировоззрения *германороманского (европейского) культурно-исторического типа*, который и образует западную цивилизацию. Ключевую роль здесь играет позиционирование самим себя Западом, выраженное наиболее концентрированно в периодизации истории, которая была предложена В. Гегелем в его работе «Философия истории» и с тех пор со-

¹ Делягин М.Г. Глобальные требования к России // Золотой лев. 2004. № 35-36.

² Иноземцев В.Л. Открытое общество за закрытыми границами// <http://www.pseudology.org/state/Globalization.htm>.

³ Цит. по: Нарочницкая Н. Россия и новые реалии // <http://www.contr-tv.ru/common/364/>.

храняется как один из основных элементов западной самоидентификации. Как следует из рассуждений Н.Я. Данилевского, в гегелевском подходе проявились два основных методологических допущения: во-первых, смешение понятия о типах и степенях развития¹, и, во-вторых, предположение о реальном существовании общечеловеческого (культурных, социальных, экономических и тому подобных универсалиях) как высшей категории по отношению к национальному². Из данной концепции вытекает множество частных идей, но для цели настоящего исследования важным представляется следующая: отождествление современного этапа в развитии *западной* цивилизации с очередной ступенью в движении *человечества в целом*.

В свою очередь, указанное положение является исходной точкой некоторых выводов, которые представляются исключительно важными для понимания содержания тех социально-экономических процессов, которые в совокупности образуют явление «глобализация». Во-первых, присвоив себе современность, западная цивилизация претендует на то, чтобы монополизировать прогресс как исторический процесс. Действительно, если конкретная цивилизация представляет собой очередную, более высокую ступень в развитии человечества, то ее достижения в различных сферах общественной деятельности (научная, культурная, религиозная, политическая, экономическая и др.) представляют собой результаты прогресса, которые, следовательно, подлежат усвоению другими сообществами.

В эпоху Просвещения и а затем и классического модерна, мировоззрение германо-романского культурного исторического типа предполагало, что «все народы рано или поздно пойдут по одному и тому же пути»³, достигнув единой, *общечеловеческой* цели, носителями которой являются представители западной цивилизации- авангард данного процесса. Однако со временем указанная самоидентификация претерпела кардинальное изменение. Если ранее Запад мыслил себя как хоть и более высокий, но *очередной* этап в истории человечества, то на сегодняшний день он позиционирует себя как *конечный результат* прогресса. Это порождает систему координат «современность-традиционность», на одном полюсе которой находится единственно «современная» западная цивилизация, а на другом- все ос-

¹ Данилевский Н.Я. Россия и Европа. М., 2002. С.100.

² Там же, С.119.

³ Панарин А.С. Глобальное политическое прогнозирование. М., 2002. С.92.

тальные, «традиционные», культурно-исторические типы, воспринимаемые Западом как отсталые.

При этом преодоление «отсталости» параллельно существующих цивилизаций представляется невозможным в концепции мироустройства западной цивилизации. В ситуации, когда достижения Запада рассматриваются как финал прогресса, последний лишается его качественной составляющей. В результате прогресс становится не процессом открытия принципиально новых, неизвестных ранее явлений, или в более широком смысле - открытия качественно иного будущего, а простой экстраполяцией существующих условий, или как пишет А.С. Панарин «развертывание вечного теперь»¹. Тем самым фиксируется тот разрыв в развитии, прежде всего, социально-экономическом, который существует между сообществами, формирующими западную цивилизацию, и всем остальным человечеством. Если в конце 70-х - начале 80-х годов XX века так называемая «теория догоняющего развития» давала возможность «отсталым» нациям приблизиться к современному состоянию Запада, то сегодня для таких обществ окончательно закрывается какая бы то ни было историческая перспектива.

Без вектора развития существование абсолютного большинства населения Земли приобретает статический характер. Однако народы западной цивилизации нисколько не обеспокоены этим фактом. Напротив, они стремятся к тому, чтобы окончательно утвердиться в качестве избранного, привилегированного меньшинства. Отстаивая свою избранность, представители Запада активно прибегают к теории рыночного отбора, которая подобно большинству прогрессивных достижений эпохи Просвещения подверглась фундаментальной трансформации. Данная теория появилась в ответ на запросы третьего сословия, в его борьбе с феодальной системой, которая защищала статичную общественную структуру и обеспечивала консервацию неравенства. Но сегодня она представляет собой научную базу для обоснования того положения, в котором находятся более слабые в военном, экономическом или иных аспектах, народы или индивиды.

В соответствии с новыми идейными принципами рыночного отбора вся полнота ответственности за отставание в развитии, и в конечном итоге, поражение в конкуренции лежит на самих проигравших. Например, эксперты, принимавшие

¹ Панарин А.С. Глобальное политическое прогнозирование. М., 2002. С.21.

участие в организованной 17 февраля 2004 г. в Москве проектом ТАСИС пресс-конференции на тему «Можно ли победить бедность в России?» одну из глубинных причин бедности в России видят в «негативной психологической установке *самих россиян*»¹. Подобный настрой мешает российским гражданам достичь успеха на профессиональном поприще. Получается, что в том положении, в котором оказалось более четверти населения России, виноваты сами бедные, осуждающие индивидуализм (стремление к профессиональному и творческому успеху) и надеющиеся на помощь внешних сил - прежде всего государства².

Приходится констатировать диаметрально смену целей: место мотивов по обеспечению равных условий для всех заняли установки на сохранение сложившегося статус-кво, того положения, к которому пришли различные сообщества и индивиды. В этом отношении весьма показательными являются социологические опросы, проводившиеся Институтом комплексных социальных исследований (ИКСИ) РАН. Каждый третий из числа бедных практически смирился с низким качеством своей жизни и не верит, что в состоянии что-либо изменить, а две трети бедных, признавая несправедливость всего происходящего вокруг, сознают свою беспомощность из-за невозможности повлиять на происходящее³. То есть 60% бедных фактически признают, что их существование лишено какой-либо перспективы.

Более того, сегрегация начинает разворачиваться и внутри самого Запада. Лишенное христианской сострадательности общество начинает выбраковать как непригодный генетический материал незащищенных, малообеспеченных его членов, которые «сидят на шее и мошенничают, злоупотребляют терпением и доброй волей общественности и властей и которых «жизнь на пособие» превратила в бесполезных и ленивых бездельников».⁴ Подобное восприятие создает предпосылки свертывания либо существенного ограничения функций социального государства, которое наблюдается сегодня. В статье мусульманского философа Г. Джемала «Золотой миллиард- это миф» подчеркивается, что «большинство жителей Парижа, Берлина или Милана разделят участь низших классов африканских и азиатских со-

¹ Сердчанов А. Россияне все еще хотят быть бедными // RBC daily: Рынки. 2004. 18 февраля.

² Там же.

³ Там же.

⁴ Бауман З. Индивидуализированное общество. М., 2002. С.95-96.

обществ. В мире больше не будет ни богатых и бедных рас, а большинство белых европейцев и американцев окажутся за чертой нищеты».¹

Безусловно, на Западе сохраняются социальные программы, направленные на сохранение общественной стабильности, но эти программы ориентированы, в первую очередь, на «своих» бедных, относящихся к привилегированному обществу. Доказательством тому служат заявления, с которыми выступили руководители ряда государств Европейского Союза (ЕС)- Великобритании, Германии, Австрии, Швеции, Нидерландов- перед приемом в ЕС стран Центральной и Восточной Европы. По мнению этой группы политиков, в отношении граждан тех стран, которые вступают в ЕС, должны быть введены ограничения, касающиеся свободного приема на работу и доступа к социальным программам.²

Приходится признать справедливость тезиса о превращении мира в двухплоскостную структуру: первый, высший уровень, занимает обособившееся из европейской цивилизации меньшинство, или, как пишет З. Бауман, «глобалы»³, живущие в надстрановом мире, перемещаясь, например, по сети отелей Hilton. На втором уровне, локальном, располагаются «локалы», закрепленные на территории своего проживания и покидающие ее в качестве мигрантов, но в любом случае перемещаясь в аналогичный, локальный, уровень, не поднимаясь на верхний этаж.

Нельзя не отметить и те последствия для морально-волевых качеств индивида, которые несет в себе установка на доминирование Запада на всем предстоящем этапе существования человечества. Если прогресс в его классической форме требовал от человека предельной мобилизованности, предельной концентрации физических и умственных усилий, то в условиях предопределенности будущего, которое с высокой степенью вероятности гарантировано достигнутым уровнем развития, уже не требуется прикладывать сверхусилия, а лишь поддерживать статус-кво. Эти обстоятельства приводят к тому, что в западной цивилизации, и, прежде всего, среди ее привилегированной части, относящейся к глобальной элите, наблюдается тенденция к массовому уходу от реальной действительности. Потребительское общество, представляющее неотъемлемый элемент цивилизационной специфики Запада, представлено «расслабленными» индивидуумами, стремящимися к обеспечению

¹ Цит. по: *Пайдиев Л.Е.* Экономика нового мира // <http://analysisclub.ru/index.php?page=social&art=2069>. 2005. 20 июля.

² *Ручинска К., Эчиксон У.* Гастробайтеров не пустят на Запад // *Ведомости*. 2004. 17 февраля.

³ *Бауман З.* Индивидуализированное общество. М., 2002.

своего существования в соответствии с очень высокими жизненными стандартами при минимальных усилиях. Не случайно вместо постиндустриального человека, который должен был обладать главным средством производства- знанием, возникает понятие «человек играющий», для которого процесс производства и труда сводится к игре.

Таким образом, глобализация действительно может быть охарактеризована как очередной этап в эволюции системы мировых экономических отношений. Принципиально новым в наблюдаемых сегодня процессах является то, что за увеличением числа и форм мирохозяйственных связей, все более отчетливо прослеживается конкурентная борьба между цивилизациями. В этой борьбе лидирующее положение пока сохраняется у Запада, который исторически претендовал на исключительное право определять пути развития всего человечества. В то же время, в силу специфики мировоззрения западной цивилизации, к тому же подвергнувшегося значительной трансформации, так называемые «общечеловеческие» цели и интересы «потерпели поражение» в конкуренции с интересами собственно Запада, а в последнее время- обособившейся внутри него элиты. Однако, оказавшись в положении «привилегированного меньшинства» западный «глобальный» проект столкнулся с дилеммой: его объективная заинтересованность в исчезновении конкурирующих цивилизаций входит в противоречие с потребностями во внешних источниках роста, необходимых ввиду снижения склонности к напряженному процессу труда.

Выявленные в настоящем разделе исследовании предпосылки формирования интересов субъектов глобализации позволяют перейти к изучению системы отношений в мировой экономике, которая непосредственно определяет цели международных страховщиков.

1.2. Особенности современной системы глобальной экономики и их влияние на формирование интересов международного страхового бизнеса (глобальных поставщиков страховых услуг)

В предыдущем параграфе было показано, что процессы глобализации отражают современную стадию соперничества цивилизаций с явным доминированием интересов Запада. Поэтому описание принципов, составляющих основу мировой экономики и, таким образом, определяющих цели агентов предложения на между-

народном рынке страховых услуг, должно начинаться с уточнения позиции, декларируемой самой западной цивилизацией. Для этого необходимо обратиться к работам той части мирового научного сообщества, которая либо непосредственно связана с правящей элитой Запада, либо является идеологическими сторонниками реализуемого им проекта. Характерным представителем данной группы ученых выступает бывший старший экономист подразделения Всемирного банка (ВБ) по международной торговле М. Вульф.

В его понимании глобализация, в целом, представляет собой положительное явление, способствующее снижению неравенства между людьми в мировом масштабе¹. Негативные же моменты видятся неизбежными издержками, поддающимися, к тому же, устранению в ходе дальнейшего развертывания глобализации. Например, статистические данные свидетельствуют о том, что разрыв в благосостоянии людей в последние два столетия не только не уменьшился, но напротив, увеличился². Если руководствоваться тезисом о желательности глобализации, то причина данного явления заключается в неравномерности развития обществ (наций) в сравнении друг с другом³. Подобная диспропорция объясняется степенью вовлеченности стран в процессы интеграции (как они понимаются сторонниками «западной концепции глобализации»). Чем в большей мере конкретное государство интегрировано в глобальную экономику, тем более успешной является его деятельность по достижению высоких *количественных* показателей экономического роста, и, соответственно, по повышению благосостояния своих граждан. Отсюда делается вывод, что препятствием к процветанию в глобальном масштабе является «наличие множества суверенных государств..., само их существование»⁴. Таким образом, стратегической задачей глобализации является формирование мирового государства (*по образцу США*), которое в отличие от существующих интеграционных образований, в частности, ЕС, будет являться полноправным носителем суверенитета. Именно таким представляется логическое завершение процессов, охвативших все звенья мировой экономики, в том числе и страховой рынок, в ходе которых «по-

¹ См. *Wolf M. Why globalization Works*, 2004. PP.138-173.

² *Winners and losers // The Economist*. 2001. 26th April.

³ *Вульф М. Манифест глобализации // <http://lsg.ru/index.php?page=politics&art=1609>*. 2004. 22 июня.

⁴ Там же.

степенно стираются законодательные и экономические барьеры между ... рынками отдельных государств»¹.

В то же время, интеллектуальная элита Западного проекта осознает, что принципы функционирования подобного института будут существенно отличаться от демократических. М. Вульф вынужден признать, что «в худшем [случае- С.Р.] дело может закончиться тиранией эгоистичного меньшинства»². Это означает, что подобная перспектива не может служить в качестве аргумента в пользу глобализации. Поэтому автор «манифеста глобализации» предлагает принципы, реализация которых будет способствовать преодолению негативных последствий политической раздробленности (то есть существования национальных государств), и, как можно предположить, послужит переходным периодом к созданию «подобного левиафана»³:

1. Признание рыночной экономики единственной системой, способной обеспечить устойчивый рост благосостояния, при условии, что она подкрепляется либеральной демократией и предоставлением всем людям возможности добиваться того, что они желают в этой жизни. Это означает, что всем государствам вменяется в обязанность принять в качестве национальной модели хозяйствования систему, функционирующую в странах Западной Европы и США.

2. Участие государств в международных договорных режимах и институтах (в частности, по обеспечению открытости рынков), предполагающее делегирование указанным институтам части суверенитета.

3. Возможность мирового сообщества вмешиваться в ход событий в случае *несостоятельности* национального государства.

То есть речь идет об отказе наций, в основном, развивающихся стран, от суверенитета в форме открытия национальных рынков, выполнения взятых на себя обязательств по защите собственности, в первую очередь иностранных инвесторов, и в обеспечении свободного движения капитала. В качестве компенсации предлагается «доступ» к знаниям, технологиям и рынкам стран с

¹ *Сплехов Ю.* Необходимость и основные направления адаптации российского страхования к мировой страховой системе // *Страховое ревю.* 2002. №1. С.5.

² *Вульф М.* Манифест глобализации // <http://lsg.ru/index.php?page=politics&art=1609>. 2004. 22 июня.

³ Ниже перечисляются базовые положения, имеющие ключевое значение для понимания механизма функционирования современной мировой экономики.

высоким уровнем дохода (развитых стран), что в перспективе дает возможность догнать указанные общества.

Посмотрим, действительно ли экономическая практика подтверждает гипотезу о том, что выгоды от глобализации получает все человечество в целом или же речь идет об идее, которая, по выражению В.Л. Иноземцева, «призвана обосновать формирование однополюсного мира (в интересах Запада- С.Р.) ... в качестве справедливой ... модели мирового порядка»¹. Начнем с положения о том, что глобализация способствует устранению неравенства путем доступа к передовым технологиям.

На сегодняшний день можно говорить о сложившейся технологической пирамиде, в основании которой лежат традиционные технологии, а верхние уровни занимают информационные технологии и так называемые «метатехнологии, связанные с формированием сознания и организацией управления».² Помимо технологической стратегического планирования и кризисного управления к данному уровню также могут быть отнесены технологии по изменению природы человека. Если подобную иерархическую классификацию проецировать на отдельные страны, то на нижних технологических уровнях будут находиться развивающиеся страны, а на верхних- развитые; причем метатехнологиями обладают преимущественно США.

Особенность технологий более высокого порядка состоит в неполной воспроизводимости. М.Г. Делягин видит причину подобного феномена в том, что «они несут на себе неотъемлемый отпечаток создавшего их типа национальной культуры, из-за чего их использование представителями иных культур является для них в определенной степени чуждым занятием»³. В результате разработчик данных технологий получает конкурентное преимущество. Особенно это касается метатехнологий, в обмен на доступ к которым субъект рынка отдает возможность тотального и оперативного контроля над своей деятельностью.

Таким образом, следует признать, что доступ развивающихся стран к действительно передовым технологиям оказывается закрытым, во-первых, в силу вышеупомянутой специфики таких технологий, и, во-вторых, из-за стремления обладающих ими институтов (речь прежде всего идет о ТНК) защитить свое монополь-

¹ *Иноземцев В.Л.* Открытое общество за закрытыми границами// <http://www.pseudology.org/state/Globalization.htm>.

² *Делягин М.Г.* Мировой кризис: общая теория глобализации. М., 2003. С.240.

³ Там же, С.232.

ное положение. Это достигается за счет создания соответствующих защитных механизмов, в том числе реализуемых в рамках многосторонних международных соглашений. Лауреат Нобелевской премии 2001 года по экономике, Председатель Совета экономических консультантов Президента США У. Дж. Клинтона (W. Clinton) и бывший главный экономист Всемирного банка Дж. Стиглиц в интервью газете «Обсервер»¹ признал, что существующее в рамках Всемирной торговой организации (ВТО) соглашение об авторских правах «обрекает людей на смерть, вводя невозможные тарифы и платежи фармацевтическим компаниям»².

Что касается происходящих процессов передачи технологий развивающимся странам, то при этом преследуется цель удовлетворения потребностей *государств-доноров (развитых стран)*, а не *стран-реципиентов*. Это объективно обусловлено тем, что основная часть мирового спроса формируется именно в развитых странах. Поэтому экспорт технологий развитыми странами, прежде всего, в форме создания ТНК производственных подразделений в развивающихся странах, нацелен на производство «относительно дорогих товаров с избыточными для населения неразвитых стран потребительскими качествами».³ Более того, имеет место несоответствие предоставляемых технологий естественным конкурентным преимуществам развивающихся стран: экспортируются не столько трудо-, сколько капиталоемкие технологии.

Из этого становится очевидным, что открытие развивающимися странами своих рынков для иностранного капитала означает не приток передовых достижений научно-технического прогресса, а прямое столкновение с более сильными участниками глобальной конкурентной борьбы, которые активно прибегают к так называемым «внеэкономическим» методам: лоббирование, использование монопольного положения, применение информационно-пропагандистских технологий - вплоть до обмана. Деятельность ТНК в странах «Третьего мира» в значительной степени обеспечивается политической поддержкой правительств тех государств (принадлежащих преимущественно к Западной цивилизации), где они являются резидентами, а также международных финансовых организаций. Практические фор-

¹ Паласт Г. Глобализатор, который пришел с холода // http://worldcrisis.ru/crisis/76111?PARENT_RUBR=wc_politics. 2003. 1 декабря.

² Показательно, что одним из основных требований США на переговорах о вступлении России в ВТО является обеспечение защиты интеллектуальной собственности.

³ Делягин М.Г. Мировой кризис: общая теория глобализации. М., 2003. С.266.

мы симбиоза деловой и политической элиты западного глобального проекта были подробно раскрыты Дж. Стиглицом в его интервью¹ и монографии «Глобализация: тревожные тенденции» (М., 2003).

Проводимая в соответствии с принципами так называемого «Вашингтонского консенсуса» политика мировых финансовых организаций (речь идет о Международном валютном фонде и Всемирном банке- двух разных инструментах реализации *единой* стратегии) предусматривает стандартный план реформирования экономики той или иной страны. На первом этапе происходит массовая приватизация, конечной целью которой ставится передача большей части собственности, в том числе относящейся к объектам инфраструктуры, международным корпорациям. Около половины всех банков Аргентины принадлежит «Ситибанк» (Citybank), крупнейшему банку США, а компания «Энрон» (Enron)² являлась собственником большей части нефтепроводов в Эквадоре и водопроводов в Аргентине³. При этом Дж. Стиглиц пишет, что массовая распродажа предприятий обеспечивается за счет подкупа чиновников и политического давления извне⁴. Это подтверждает и Д. Перкинс⁵, бывший высокопоставленный сотрудник североамериканских консультационных компаний, который принимал непосредственное участие в разработке и реализации подобных проектов.

Вторая часть плана связана с либерализацией рынков капитала, в результате чего обеспечивается свободный доступ для спекулятивного капитала, который при первых признаках кризиса уходит из страны. Впоследствии, для возвращения инвесторов, МВФ настаивает на увеличении банковского процента до 30 и даже 80, хотя в тех же США взимание 75% считается ростовщичеством и запрещено законодательно⁶.

На следующем этапе по требованию международных институтов осуществляется переход к рыночным ценам, в том числе на продукты питания, воду, быто-

¹ Паласт Г. Глобализатор, который пришел с холода // http://worldcrisis.ru/crisis/76111?PARENT_RUBR=wc_politics. 2003. 1 декабря; Правда о Всемирном банке, Энрон и глобальной оккупации: Интервью с Грэггом Паластом, журналистом БиБиСи и Обсервер // http://worldcrisis.ru/crisis/76119?PARENT_RUBR=wc_politics. 2003. 1 декабря.

² Признанная в 2002 году банкротом.

³ Правда о Всемирном банке, Энрон и глобальной оккупации: Интервью с Грэггом Паластом, журналистом БиБиСи и Обсервер // http://worldcrisis.ru/crisis/76119?PARENT_RUBR=wc_politics. 2003. 1 декабря.

⁴ Стиглиц Дж. Глобализация: тревожные тенденции. М., 2003. С.181-182.

⁵ Исповедь экономического убийцы. М., 2005.

⁶ Правда о Всемирном банке, Энрон и глобальной оккупации: Интервью с Грэггом Паластом, журналистом БиБиСи и Обсервер // http://worldcrisis.ru/crisis/76119?PARENT_RUBR=wc_politics. 2003. 1 декабря

вой газ. В данном процессе, по словам Дж. Стиглица, изначально учитывается негативная реакция со стороны общества, которая может вылиться в открытые формы социального недовольства (демонстрации, бунты)¹. Подобная эскалация напряженности имеет свой положительный экономический эффект для транснациональных компаний. Благодаря возросшим политическим рискам ТНК имеют возможность приобретать оставшуюся неприватизированной собственностью по заниженной стоимости.

Заключительная стадия - свободная торговля по правилам ВТО и ВБ, которая, как отмечает Дж. Стиглиц, является аналогом опиумных войн 19 века, поскольку требование о снятии барьеров носит в значительной степени односторонний характер и обеспечивает преимущества западным странам². Последние выдвигают развивающимся обществам достаточно жесткие условия по снижению тарифов или устранению нетарифных ограничений во внешней торговле, однако по-прежнему защищают собственные рынки от дешевых товаров из Азии и Латинской Америки. Особенно это касается продукции сельского хозяйства. В качестве наглядной иллюстрации может быть приведена позиция официальных лиц Франции о прекращении дотаций национальным сельхозпроизводителям не ранее 2015-2017 гг.³.

Итак, можно констатировать, что глобальная конкуренция в ее современной форме не обеспечивает всестороннее развитие более слабых в экономическом отношении стран. Данные статистики говорят о прекращении автоматического ослабления социально-экономических проблем (бедности, неграмотности, болезней, дискриминации, загрязнения окружающей среды) по мере увеличения богатств. Ежегодно 30 тысяч детей умирают от голода и болезней, 100 миллионов детей не могут посещать школу⁴. Один миллиард человек не имеет доступа к пищевой воде, каждый четвертый человек на планете живет в условиях ниже уровня бедности. Каждые три часа от голода умирает больше людей, чем погибло

¹ Паласт Г. Глобализатор, который пришел с холода // http://worldcrisis.ru/crisis/76111?PARENT_RUBR=wc_politics. 2003. 1 декабря.

² Там же.

³ Страны-члены ВТО подписали рамочное соглашение о либерализации мировой торговле / Прайм-ТАСС // Ведомости. 2004. 2 августа.

⁴ Неочевидное настоящее (Скрытые аспекты «глобализации», или почему так агрессивна современная Америка) // <http://centrasia.org/newsA.php4?st=1038697260>. 2002. 1 декабря.

11 сентября 2001 г. в результате терактов в Нью-Йорке¹. Напротив, подтверждается гипотеза об использовании западной цивилизацией мировой экономики как инструмента «массового уничтожения» противников, принадлежащих к цивилизациям (глобальным проектам), которые располагаются на «нижней» ступени развития.

Одновременно с этим Запад получает доступ к значительной части ресурсов всего остального мира, жизненно необходимых ему в условиях структурной диспропорции между резко возросшими потребностями его членов и недостаточными для их удовлетворения собственными производственными возможностями. Именно наличием внешних источников объясняется ситуация, когда все еще являющиеся одним из координационных центров западного проекта США потребляют 40% мировых ресурсов при примерно вдвое меньшем производстве (в долях мирового ВВП)².

И в данном процессе ведущая роль действительно принадлежит мобильному финансовому капиталу. Его функционирование в мировом масштабе позволяет осуществить перераспределение богатства, которое производится (создается) на локальном уровне, и направить его на удовлетворение потребностей субъектов глобальной экономики. Схематично данный процесс может быть представлен следующим образом:³

туземное производство богатства→его дематериализация (превращение в финансовые активы) и перемещение→обратная материализация в стране-реципиенте.

Перераспределенные таким образом ресурсы остаются внутри группы развитых стран с целью их последующего освоения. В.Л. Иноземцев охарактеризовал данное явление как «замыкание постиндустриального (развитого, *Западного* - С.Р.) мира»⁴. Анализ статистики показывает, что в структуре общего объема экспорта индустриально развитых стран доля, приходящаяся на страны того же уровня развития, увеличилась с 38% в 1953 г. до 76% в 1990 г.⁵ В результате ко второй поло-

¹ Неочевидное настоящее (Скрытые аспекты «глобализации», или почему так агрессивна современная Америка) // <http://centrasia.org/newsA.php4?st=1038697260>. 2002. 1 декабря..

² Хазин М.Л. Кризис современных экономических концепций как отражение общественно-исторических проблем // <http://worldcrisis.ru/crisis/146471>. 2005. 30 мая.

³ Панарин А.С. Глобальное политическое прогнозирование. М., 2002. С.204.

⁴ Иноземцев В.Л. «Глобализация» национальных хозяйств и современный экономический кризис // Русский Архипелаг, 1999.

⁵ Там же.

вине 90-х годов сложилась ситуация, когда только 5% торговых потоков, начинающихся или заканчивающихся на территории одного из 29 государств-членов Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), выходят вовне этой группировки¹. Аналогичная тенденция является характерной и для распределения инвестиций. Если в 1970 г. в Европу направлялось около 1/3 всех американских инвестиций, то в настоящее время- уже 50%, тогда как на долю новых индустриальных государств Азии приходится не более 8, а Мексики- примерно 3%.² В свою очередь инвестиции в США, которые возросли более чем в 30 раз за период с 1970 по 1990 г., на 85% обеспечиваются развитыми странами³.

В то же время национальное хозяйство стран, являющихся фактически поставщиком ресурсов для развитого мира, претерпевает процесс ускоренной деградации. В качестве примера может быть приведена ситуация в экономике Польши, большая часть политического руководства которой стремится к максимальной интеграции своей страны в глобальные институты. В частности, в сельском хозяйстве наблюдается тенденция возвращения к натуральному хозяйству: доля фермеров, занятых фактически исключительно обеспечением собственного существования, составляет 30,00%; по прогнозам экспертов, после вступления Польши в ЕС удельный вес таких хозяйств может возрасти до 50,00%.⁴ Уровень безработицы составляет около 20% трудоспособного населения, а среди молодежи безработица достигает 40%⁵. Ради присоединения к Европе в угольной промышленности было сокращено 270 тысяч человек.⁶ В своем стремлении сделать свои страны частью глобальной экономики, национальные элиты игнорируют мнение собственного народа: за период с весны 2002 г. по весну 2004 г. в бывших социалистических странах Восточной и Центральной Европы наблюдалось постоянное снижение численности сторонников интеграции в Европейский Союз: в Польше доля населения, поддерживающих идею вступления в ЕС снизилась с 41% до 33%, а в Венгрии- с 67% до

¹ *Иноземцев В.Л.* «Глобализация» национальных хозяйств и современный экономический кризис // Русский Архипелаг, 1999.

² *Иноземцев В.Л.* Открытое общество за закрытыми границами// <http://www.pseudology.org/state/Globalization.htm>.

³ *Иноземцев В.Л.* «Глобализация» национальных хозяйств и современный экономический кризис // Русский Архипелаг, 1999.

⁴ *Ходов А.* Глобальный рынок и человечество // <http://www.contr-tv.ru/common/275/>.

⁵ Там же.

⁶ *Баррионуэво А., Симс Т.* Не доросли до Евро // Ведомости. 2004. 20 октября.

54%¹. При этом возросло недоверие собственным правительствам: по данным «Евробарометр» (Eurobarometer), в 2004 г. процент жителей этих стран, не доверяющих своим правительствам, составил 85,00% (весной 2002 г. - 54%)².

Подобная ситуация позволяет рассматривать глобализацию как современную форму колониализма, отличительная особенность которой от предшествующих стадий (классический колониализм, основанный на прямом политическом господстве и просуществовавший вплоть до Второй мировой войны, и неоколониализм, базирующийся на экономическом господстве, который получил развитие во время «холодной войны»³), заключается в том, что экономическое освоение территории не только не предполагает ее долгосрочного развития, а означает постепенную деградацию.

Обратимся к рассмотрению особенностей системы мировой экономики на уровне производителя и потребителя товаров и услуг. Во-первых, следует отметить, что наблюдается тенденция уменьшения роли субъектов в экономических отношениях при одновременном выдвигании на первый план объекта, которым в большинстве случаев является капитал в денежной форме. Дж. Сорос, которого можно отнести к сторонникам глобализации, в своей монографии «Открытое общество. Реформируя глобальный капитализм» так отмечает вышеуказанную трансформацию: «...в 1950-е гг. почти невозможно было заключить сделку с партнером, если ты не был связан с ним какими-то отношениями. Важно было не то, что ты знаешь, а то, кого ты знаешь...»⁴. Даже в США, где, по словам Дж. Сороса, существовала практика более легкого по сравнению с Европой установления или прекращения отношений, «операции по размещению ценных бумаг велись не иначе, как на основе длительных отношений»⁵. На сегодняшний день большую ценность имеет транзакция сама по себе, поэтому приоритет отдается разовым сделкам, заключаемым с кем бы то ни было, нежели долгосрочным партнерским отношениям.

Поэтому, если в классическом понимании, вступление субъектов в экономические отношения было обусловлено наличием определенных потребностей, удов-

¹ Баррионуэво А., Симс Т. Не доросли до Евро // Ведомости. 2004. 20 октября.

² Там же.

³ Делягин М.Г. Мировой кризис: общая теория глобализации. М., 2003. С.223.

⁴ Сорос Дж. Открытое общество. Реформируя глобальный капитализм. М., 2001. С.166.

⁵ Там же, С.167.

летворение которых и происходило в процессе участия одних субъектов в отношениях с другими субъектами, то при низведении их роли практически до нуля меняется и сам характер производства (в широком смысле). Прибыль, причем не конкретная, возникающая в процессе удовлетворения конкретных потребностей, а абстрактная, прибыль вообще, выступает движущей силой экономической деятельности. Основное внимание уделяется не физическим показателям (объем производства в натуральном выражении) и не качеству производимых товаров и услуг, а финансовым, и, прежде всего, капитализации. Последняя в условиях современного рынка ценных бумаг, представляющего собой спекулятивный рынок фиктивного капитала, является, в значительной степени, субъективной категорией. Тем не менее, в своей деятельности хозяйствующие субъекты (прежде всего, публичные компании или открытые акционерные общества) в качестве одной из приоритетных целей ставят именно увеличение своей стоимости, причем иногда за счет манипулирования показателями финансовой отчетности. Это стало причиной крупных банкротств последних лет («Энрон», «Пармалат» (Parmalat) и т.д.). В подобные операции оказались вовлеченными и представители страхового бизнеса. По данным Федеральной Комиссии по ценным бумагам и биржам США (SEC)¹, «Американская Страховая Группа» (American Insurance Group)- «АИГ» (AIG) выдала дистрибьютору мобильных телефонов в штате Индиана «Брайтпойнт» (Brightpoint) полис с обратным действием, за счет которого камуфлировалось сильное снижение прибыли в четвертом квартале 1998 г.²

Подобная ориентация на прибыль в сочетании с сохраняющимся (или даже усиливающимся) неравенством, привели к переориентации производства с массового потребителя на узкую группу обеспеченных индивидов и бизнес-структур. Массовое производство, по замыслу Г. Форда (H. Ford), одного из идеологов и создателя конвейерной промышленной системы, заключало в себе механизм решения проблемы сбыта продукции. Его основным элементом являлось формирование дохода и досуга рабочих, которые должны были стать основными потребителями, поскольку «всех покупок богатых недостаточно для того, чтобы обеспечить сбыт лю-

¹ AIG под колпаком // Ведомости. 2004. 25 октября.

² Затраты на подобную программу страхования Брайтпойнт перераспределила на несколько последующих кварталов.

бой отрасли современной промышленности»¹. Новейшая стратегия состоит в переходе от массовых дешевых продаж к обслуживанию одного или нескольких обеспеченных клиентов. В ситуации, когда состояние 358 наиболее богатых «глобальных миллиардеров» равно общему богатству 2,3 миллиардов наименее обеспеченных людей (45% населения планеты)², предприниматели нового типа вместо обслуживания 2,3 миллиардов «бедняков», подразумевающего приложении существенных усилий, предпочитают другой путь – удовлетворение потребностей нескольких сотен богатых клиентов, что обеспечивает им аналогичную прибыль, причем без неприятных социальных контактов.

Итак, на сегодняшний день интересы Запада в подчинении себе других цивилизаций и получении ресурсов, необходимых для поддержания своего высокого внутреннего потребления, находят свое выражение в современной системе мировой экономики. Либерализация мирохозяйственных связей и требования добровольного отказа от части суверенитета стран, принадлежащих к другим цивилизационным проектам, отвечает потребностям, прежде всего, западной цивилизации. Благодаря такому механизму она получает возможность перераспределять экономические активы в мировом масштабе, в том числе, с помощью процесса передачи технологий и функционирования финансового капитала, с целью их последующего освоения внутри себя. И здесь активную роль играет симбиоз транснациональных корпораций и государственных структур западного проекта, а также международных политических и экономических организаций.

Концентрация богатства преимущественно на одном «полюсе» мирового хозяйства приводит к изменениям в. Во-первых, наблюдается девальвация отношений (в широком смысле) между экономическими агентами. Во-вторых, прибыль приобретает все более самостоятельное значение в отрыве от удовлетворения конкретных потребностей. И, в-третьих, происходит изменение источников воспроизводства хозяйственной деятельности: место массового спроса занимает элитарный.

Таковы наиболее важные принципы, на которых строится современная мировая экономическая система. Они определяют интересы международных страховщиков, которые реализуются в механизме мирового рынка страховых услуг. Изучению последствий данного воздействия будет посвящен следующий раздел.

¹ Elias N. The Society of Individuals. Oxford, 1991.

² Бауман З. Индивидуализированное общество. М., 2002. С.106.

1.3. Реализация экономических интересов международного страхового бизнеса (глобальных поставщиков страховых услуг) на современном мировом страховом рынке

Рынок страховых услуг не мог не подвергнуться влиянию происходящих в мировой экономике процессов, которые были рассмотрены в предыдущем разделе. В рамках сложившейся на современном этапе системы экономических отношений существование рынка страхования практически невозможно без финансового капитала. Так как последний находится в основании всей модели мировой экономической системы, то в ходе его обращения происходит воспроизводство принципов построения глобальной экономики. **Поэтому страховой капитал, формой существования которого являются страховые компании - поставщики страховых услуг, начинает функционировать в соответствии с целями субъектов глобализации.** То есть воздействие глобализации на мировой рынок страхования осуществляется через агентов предложения страховых услуг. В связи с этим возникает необходимость изучить их интересы, обусловленные глобализацией мировой экономики.

В то же время, изменение характеристик одного из субъектов страховых отношений - поставщика страховых услуг, неизбежно приводит к изменению функциональных связей со вторым субъектом - потребителями, олицетворяющим спрос на страховом рынке. В конечном счете, это меняет и саму природу отношений по страхованию.

Таким образом, требуется охарактеризовать последствия глобализации мирового рынка страхования для потребителей страховых услуг и сделать выводы относительно жизнеспособности формирующейся международной системы страхования.

Смене концепции организации страхового бизнеса способствовал приход в него в середине 90-х годов прошлого века специалистов из других сфер - прежде всего, банковской и рынка ценных бумаг¹, к тому времени уже функционировавших в соответствии с законами глобальной экономики. Представляя собой носителей нового типа делового сознания, указанные предприниматели осуществили попытку по перестройке страхового рынка по образцу банков и фондовых бирж с их

¹ В условиях ожидаемой синергии отдельных звеньев финансово-банковской системы.

обезличенными транзакциями, в ходе которых «осуществляется продажа 1 миллиона акций в течение 30 секунд».¹

В таком ключе события 11 сентября 2001 г. следует рассматривать в качестве точки бифуркации в эволюции мирового рынка страхования, прохождение которой окончательно закрепило доминирование интересов финансового капитала, инвестируемого в страховой бизнес. Акционеры страховых компаний заинтересованы в повышенной, близкой к спекулятивной, норме доходности на вложенный капитал. Соответственно, развитие страхового рынка в понимании страховщиков стало тождественным обеспечению максимальной прибыли от страховой деятельности. Данное предположение подтверждается изменениями в организационной структуре компаний, выражающимися в перераспределении властных полномочий в пользу финансовых служб, которые, в первую очередь, призваны обеспечить защиту интересов инвесторов. Как отмечает руководитель подразделения экономических исследований и консалтинга Швейцарского перестраховочного общества (Swiss Re) Томас Хесс (Thomas Hess), «власть перешла... к финансовым директорам»². На сегодняшний день именно они определяют критерии «желательности» конкретного бизнеса (клиентов) для страховой организации.

Отличительной особенностью современной стратегии крупных международных страховщиков является нежелание прилагать сколько-нибудь существенных усилий для увеличения собственной клиентской базы. Сакс Райли (S. Riley), бывший Председатель Ллойдс (Lloyd's of London), на конференции IIS, проходившей в 2002 г. в Сингапуре, так сформулировал один из принципов ведения страхового бизнеса в современном мире: «не принимайте рисков для расширения рыночной доли».³ По словам члена совета директоров Мюнхенского перестраховочного общества (Munich Re) Стефана Хейда (Stefan Heyd), компания не заинтересована в рыночной доле и рейтингах по сбору премий, и только интересуется прибыльностью.⁴ **Поэтому страховые компании в рамках описанной выше модели предпринимательства, ориентированной на элитарного потребителя, концентрируются на обслуживании существенно суженной совокупности потребителей,**

¹ Get the basics right- Plumeri // Insurance Day. 2004. 11th Marh.

² Ladbury A. No safe return to the good old days // Insurance Day. 2004. 11th May.

³ Riley S. Changing the economic of insurance- meeting today's challenges, conquering new opportunities: Speech to IIS Singapore, July 2002.

⁴ Там же.

что, тем не менее, приносит им больший доход, чем работа с массовыми клиентами.

Чтобы подтвердить указанный вывод, обратимся к данным, характеризующим деятельность трех из пяти¹ крупнейших международных перестраховочных обществ: Мюнхенского, Швейцарского и Ганноверского (Hannover Re). По нашему мнению, анализ показателей указанных компаний позволяет делать утверждения относительно тенденций всего мирового рынка страховых услуг. Крупнейшие международные перестраховщики, прежде всего, Мюнхенское и Швейцарское перестраховочные общества², в большинстве случаев диктуют условия (в том числе ставки премий), которым следуют остальные перестраховочные компании, то есть фактически весь международный перестраховочный рынок. В свою очередь, в современных условиях рынок перестрахования определяет условия функционирования рынка прямого страхования.

Рассмотрим результаты возобновления крупнейшими перестраховщиками части своих портфелей (от 60% до 70% от общего объема³) входящих договоров облигаторного перестрахования (на начало 2004 года). Как показывает анализ показателей, приведенных в Приложении 1, рост портфелей облигаторного бизнеса указанных компаний (в стоимостном выражении) происходил преимущественно за счет увеличения тарифных ставок по уже действующим договорам. Одновременно перестраховщиками активно проводилась политика по сокращению договоров, которые, по признанию высшего руководства компаний, не отвечают требованиям новой модели страхового (перестраховочного) бизнеса. Например, в 2004 году Швейцарское перестраховочное общество объявило о том, что они прекращают свое участие в перестраховании нескольких рисков крупных авиалиний в связи с тем, что уровень тарифов снизился до неприемлемого для них уровня. Вместо этого страховщики (перестраховщики) перераспределяют страховой капитал в пользу тех видов страхования, по которым либо продолжается рост ставок премий (страхование ответственности), либо тарифы стабилизируются на «приемлемом» для

¹ В пятерку крупнейших перестраховщиков входят также группа «Беркшир Хатауэй» (Berkshire Hathaway Re Group) и Ллойдс. Первая не предоставляет консолидированную отчетность в режиме открытого доступа; специфика Ллойдс как рынка страховщиков (перестраховщиков) делает затруднительным представление его отчетности в сопоставимом формате.

² В 2002 году на них приходилось 33,5% от нетто-премий, собираемых первыми сорока международными перестраховщиками (*Ladbury A. Swiss Re and Munich Re battle is out // Insurance Day. 2004. 30th March*),

³ *Ladbury A. European leaders' renewal statements show rate collapse has not occurred // Insurance Day. 2004. 24th February.*

поставщиков страховых услуг уровне. При этом во взглядах руководства страховщиков наблюдается уже отмеченная выше тенденция к девальвации ценности *отношений* со страхователями, которые перестают играть главную роль и на поддержание которых страховые компании отказываются тратить свои ресурсы, прежде всего временные, если они не видят прямой отдачи в течение ближайшего времени.

Поэтому все большее число компаний, в основном перестраховщиков, отказываются от прямого взаимодействия со своими клиентами, прибегая к посредничеству брокеров, в которых страховой капитал видит не столько самостоятельных профессиональных участников рынка, сколько механизм обезличивания потребителей. Благодаря лишению страховых отношений индивидуальности страховщики получают возможность в любой момент отказаться от страхования конкретного бизнеса.

На сегодняшний день стратегия увеличения прибыли при сокращении объемов бизнеса сохраняет свою жизнеспособность. Проанализировав динамику показателей деятельности трех крупнейших международных перестраховщиков за период с 2001 по 2005 гг. (Приложение 2), мы можем утверждать, что, начиная с 2003 года, когда сложились условия⁴ для радикального изменения своих рыночных стратегий глобальными поставщиками страховых услуг, у данных компаний наблюдалось или последовательное сокращение брутто-премии (ее незначительное увеличение) при одновременном росте доходов, или собираемая премия снижалась более быстрыми темпами, чем финансовые результаты. Особенно ярко это проявилось в страховании имущества, ответственности и несчастных случаев (Property and Casualty). При этом перестраховщики обеспечивали достаточно высокую отдачу на капитал.

Резкое снижение доходов в 2005 году вызвано большими убытками от урагана «Катрина». Можно предположить, что без этих потерь отмеченная выше тенденция была бы продолжена. Согласно прогнозам Председателя совета директоров Ганноверского перестраховочного общества Вильгельма Зеллера (Wilhelm Zeller), сделанным им в феврале 2005 года, этот год должен был быть «прекрасным, поскольку, в среднем, он будет нести 10% бизнеса, подписанного в 2003 году, 40%

⁴ В связи с исполнением обязательств по большему массиву договоров, заключенных до 11 сентября 2001 г.

бизнеса, подписанного в 2004 году и 50% бизнеса, подписанного в 2005 году»¹. То есть тех периодов, когда перестраховщики обеспечивали себе наиболее выгодные условия.

По словам представителей страхового бизнеса, такая модель «развития» обеспечивает «оздоровление» рынка. Однако необходимо рассмотреть, насколько складывающийся механизм функционирования мирового рынка оказывается адекватным интересам потребителей. Ведь, как пишут представители страховых компаний- поставщиков услуг по страхованию², предугадывание потребностей покупателей и полное соответствие им предоставляемых продуктов является одними из ключевых условий существования страховщика как хозяйствующего субъекта в долгосрочной перспективе.

Всех покупателей, представленных на рынке страхования, можно условно разделить на две группы.

1. К первой группе относятся крупнейшие компании (фигурирующие в международных рейтингах, таких как, например, Фортун 500 / Fortune 500), в том числе транснациональные корпорации, являющиеся субъектами глобальной экономики.
2. Вторая группа представлена преимущественно средними и крупными деловыми предприятиями, сфера активности которых лежит в границах народного хозяйства своей страны, либо региона из нескольких государств.

Каждая группа имеет свои характеристики, представляющие интерес с точки зрения страхования. Во-первых, это иерархия потенциальных опасностей по степени критичности для их деятельности. Например, риски, связанные с асбестом и токсическими отходами, правами на интеллектуальную собственность и ухудшением деловой репутации для предприятий второй группы представляются как имеющие наименьшее значение (угрозы террористических атак также не занимают первые места в списке 10 самых актуальных рисков). Во-вторых, субъекты этих двух групп различаются по возможности воздействия на страховщиков с целью получения для себя наиболее выгодных условий по страхованию и доступу к альтернативным способам защиты своего бизнеса.

¹ *Ladbury A.* Hannover Re slates soft market talk and is bullish on finite // Insurance Day. 2005. 10th February

² *McCallum D.* Time to end boom-and-bust culture // Insurance Day. 2004. 15th June.

Несмотря на свои различия, представители обеих групп согласны в том, что они не удовлетворены услугами и продуктами, получаемыми ими от страховщиков. Результаты исследования, проводившегося в 2004 году компаний «ЭЙС» (ACE) среди риск-менеджеров крупных американских (прежде всего, США) и европейских предприятий¹, показывают, что почти половина опрошенных в Европе считает, что страховой рынок демонстрирует неадекватную реакцию на их потребности. В качестве основных проблем назывались стоимость страховой защиты и отсутствие достаточной емкости. «Бизнес платит больше за свое страхование и в большинстве случаев получает меньшее покрытие»- комментирует сложившуюся ситуацию Тьерри Ван Сантен (Thierry van Santen), риск-менеджер группы «Данон» (Danone)². Отсутствие емкости приводит к тому, что крупные международные компании вынуждены размещать свои глобальные программы среди большего числа страховщиков, что существенно повышает расходы по администрированию договоров. При этом даже если риск-менеджеры предварительно находят рынки, готовые предоставить перестраховочное покрытие, они сталкиваются с ограниченным количеством прямых страховщиков, которые были бы согласны выступить фронтующими компаниями.

Что касается среднего и крупного бизнеса, то исследование данного рынка⁴, регулярно проводимое международной страховой брокерской компанией «Аон»(Aon), выявило следующее. Четыре из десяти организаций полагают, что предоставляемые страховым рынком услуги не отвечают их деловым потребностям⁵. Как видно из рисунка 1, после 2001 года степень неудовлетворенности увеличивалась, достигнув в 2003 году самого низкого уровня с 1997 года.

¹ Guy J. Alternative risk financing set to play pivotal role // Insurance Day. 2004. 11th August.

² Collins S. Ferma fires warning at commercial risk market // Insurance Day. 2004. 3rd June

⁴ На примере первых 2000 компаний Соединенного Королевства.

⁵ The Biennial Risk Management and Risk Financing Survey. 2003. P.11.

Динамика степени удовлетворенности страхователей- предпринимательских структур функционированием страхового рынка¹

Отвечает ли в целом страховому рынку деловым потребностям предприятий?

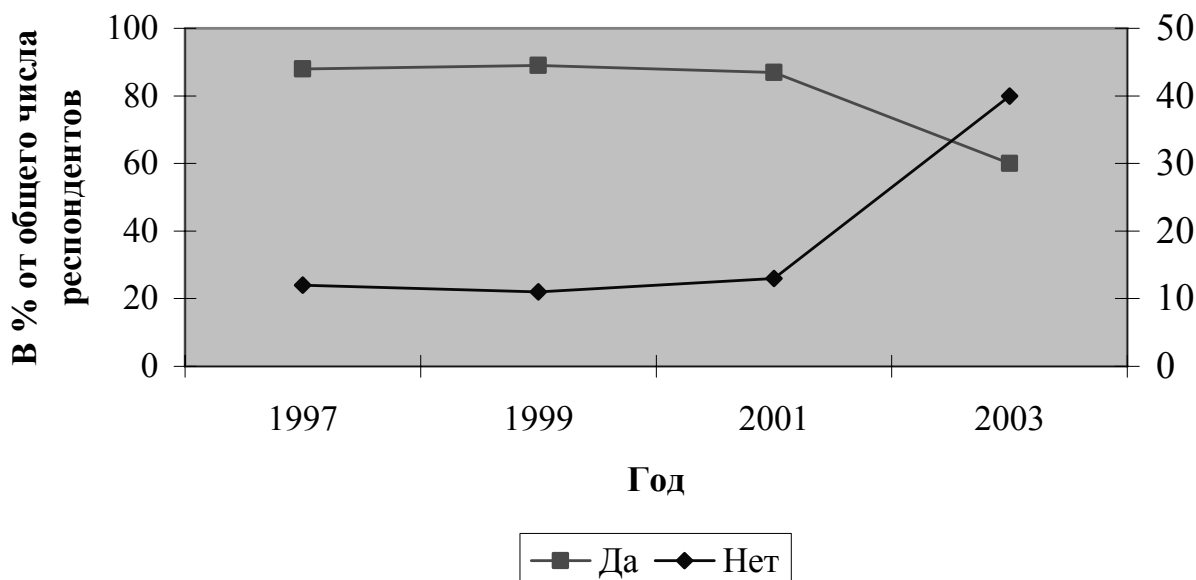


Аналогичная ситуация складывается и в отношении того, насколько доступной является страховая емкость для средних и крупных компаний:

¹ Составлено по: The Biennial Risk Management and Risk Financing Survey. 2003. P.27.

Динамика удовлетворенности страхователей- предпринимательских структур доступным объемом страхового покрытия¹

Предоставляет ли страховой рынок достаточную емкость?



Неадекватность предлагаемых рынком услуг видится еще и в том, что некоторые из видов страхования начинают приобретать характер массовой, «усредненной» продукции промышленного производства, в которой не могут найти отражение потребности *конкретного страхователя*. Даже структура сведений, которые в последнее время запрашиваются страховщиками в увеличенных объемах и которые должны были бы обеспечить разработку в максимальной степени индивидуальных программ, носит настолько формальный характер, что в результате получается «стандартизованный» продукт.

Описанные проблемы имеют первостепенное значение для страхователей. Однако, помимо этого, последние отмечают также общее низкое качество ведения бизнеса страховщиками. По словам членов Федерации европейских ассоциаций риск-менеджеров (Ferma), они вынуждены собирать и предоставлять страховым компаниям информацию, в значительной степени избыточную с точки зрения формирования у страховщиков представления о рискованной ситуации, но требующую от хозяйствующих субъектов дополнительных расходов. Не менее важной для потребителей страховых услуг является деятельность компаний по урегулиро-

¹ Составлено по: The Biennial Risk Management and Risk Financing Survey. 2003. P.27.

ванию убытков. Как показывают результаты опроса региональных страховых брокеров в Великобритании, проводившегося компанией «Деллойт» (Delloite), примерно одна треть респондентов оценивает качество услуг страховщиков в части рассмотрения заявлений о страховом случае, расследования происшедшего события и выплаты страхового возмещения, как низкое, более трети – как только удовлетворительное, и только менее 1% страховых брокеров полностью удовлетворены, как страховщики урегулируют убытки.¹ Более того, можно констатировать формирование в сознании людей негативного образа страхового бизнеса. По мнению потребителей страховых услуг, страховые компании используют все доступные средства, чтобы избежать исполнения принятых на себя обязательств. Доля людей, разделяющих подобное отношение к страховым компаниям, составляет: в Великобритании – 68%, в США – 60%, во Франции – 60%, в Германии – 40%, в Китае – 50% и в Индии – 48% от общего числа опрошенных²

Таким образом, нами выявлены следующие тенденции в развитии страховой отрасли мировой экономики:

- стремление международного страхового бизнеса к обслуживанию суженной клиентской базы;
- рост доходов страховщиков при сокращении их страховых портфелей;
- снижение удовлетворенности потребителей качеством предоставляемых им страховых услуг.

Это позволяет предположить, что на сегодняшний день мировые страховые (перестраховочные) рынки движутся в сторону олигополии.

Для подтверждения этой гипотезы необходимо уточнить, насколько сложившаяся практика международного рынка страховых услуг отвечает признакам олигополистической ситуации.

В экономической теории принята следующая классификация конкурентных ситуаций на рынке (типы рынка) в зависимости от пяти основных критериев (условий, признаков):

¹ Cooper M. UK brokers dissatisfied with the claims are managed // Insurance Day. 2004. 3rd March.

² Guy J. Insurers failing on the issue of trust- survey // Insurance Day. 2004. 3rd September.

Основные типы конкурентных ситуаций на рынке¹

| Условия / признаки | Тип рынка | | | |
|--|--|--|--|----------------------------------|
| | Рынок совершенной конкуренции | Рынок несовершенной конкуренции | | |
| | | Монополистическая конкуренция | Олигополия | Монополия |
| Тип продукции | Однородная | Дифференцированная (факторы: качество, сервис, реклама) | Стандартизированная или дифференцированная | Уникальная |
| Структура рынка (число продавцов/производителей (фирм) и покупателей) | Атомистическая структура (малые размеры и многочисленность <i>субъектов</i> рынка) | Атомизм <i>производителей</i> (малые размеры и многочисленность <i>фирм</i>), сегментация рынка | Немногочисленность участников (малочисленность и крупные размеры <i>фирм</i>) | Единственная фирма-гигант |
| Контроль над ценой | Невозможность диктовать цену | Ограниченное влияние на цены | Значительный | Значительный - вплоть до полного |
| Барьеры при входе и выходе с рынка | Отсутствуют | Низкие | Крупные (размер фирмы, емкость рынка) | Непреодолимые |
| Характер информации | Совершенная | Несовершенная | Несовершенная (субъективный фактор) | Полная |

Рассмотрим сложившиеся на современном мировом страховом рынке условия в аспекте пяти свойств конкурентной ситуации.

1. **Тип продукции.** В подавляющем большинстве видов страхования (классов бизнеса) применяются стандартные условия (правила страхования), которые адаптируются к потребностям конкретного страхователя путем изменения (уточнения) нескольких положений. Например:

- *страхование имущества от огня* - условия Мюнхенского перестраховочного общества, Ллойдс;

¹ Микроэкономика: практический подход (Managerial Economics): учебник / под. ред. А.Г. Грязновой и А.Ю. Юданова. 2-е изд., испр. М., 2005. С.184-374.; Экономическая теория: Учебник / Под. ред. А.Г. Грязновой, Т.В. Чечелевой. М., 2003. С.141.

- *страхование строительно-монтажных рисков*
- условия и оговорки Мюнхенского и Швейцарского перестраховочных обществ;
- *страхование морских судов и грузов*
- оговорки Института Лондонских Страховщиков (Institute of London Underwriters- ILU);
- *страхование воздушных судов и авиационной ответственности*
- формы полисов и оговорки Ллойдс, Института Лондонских Страховщиков.

По другим классам бизнеса, несмотря на наличие базовых условий, программа страхования формируется практически «с нуля» и является уникальной. Такие примеры дает практика страхования рисков кинопроизводства и шоу-бизнеса, объектов интеллектуальной собственности и возникающей в связи с их владением ответственности, частично- инвестиций от политических рисков.

Структура рынка. За последние 25 лет произошла существенная консолидации страховой отрасли мировой экономики. «АГФ» (AGF) в своем отчете «Мировая перестраховочная отрасль в последние 12 месяцев» (“The world reinsurance industry in the past 12 months”)¹ приводит следующие данные. Если в 1980 году на долю пяти крупнейших перестраховщиков приходилось 17% рынка, то в 2004 году- 46%, а на долю 10 крупнейших перестраховочных обществ- 58%.

На отдельных сегментах рынка имеет место более высокая концентрация страхового капитала. Так, рынок Ллойдс для авиационных рисков из стран Содружества независимых государств (СНГ) состоит не более чем из 12 синдикатов, которые предпочитают работать с несколькими (2-3) транснациональными брокерскими компаниями (так называемыми «мегаброкерами»).

2. Контроль над ценой. Утверждение о том, крупнейшие участники международного страхового (перестраховочного) рынка обладают значительными возможностями контроля тарифов, подтверждают приведенные ранее данные по возобновлению своих портфелей крупнейшими перестраховочными обществами.

¹ Rahman J. Munich Re still on top // Insurance Day. 2005. 15th September.

То есть в процессе ценообразования на мировом страховом рынке учитываются, прежде всего, интересы страховщиков. Сравнив изменение комбинированного уровня убыточности с ростом тарифных ставок за период с 2001 года по настоящее время, получим, что снижение данного показателя за три года составило 16%¹, в то время тарифы по различным видам страхования за этот же период выросли в среднем в два раза. При этом следует принять во внимание, что подобное улучшение результатов страховой деятельности происходило на фоне исключительно благоприятной ситуации с реализацией рисков катастрофического масштаба.

Только отчасти такой разрыв может быть объяснен особенностями учета, как это делают специалисты «Стэндэрд энд Пуорс» (Standard & Poor's)². Думается, что более фундаментальные причины следует искать в остающихся достаточно высокими расходах страховых компаний, снизить которые не представляется возможным без отказа от принципов, заложенных в модели потребительского общества. По словам представителей одного из крупнейших международных перестраховочных обществ, рассматривая предложения от клиентов, они исходят из того (принимая во внимание все прочие факторы, имеющие непосредственное отношение к конкретному риску), что в среднем затраты на отражение какого-либо договора в финансовом учете компании составят 5 тысяч долларов США. Данная сумма представляет собой заработную плату одного-двух сотрудников финансовой службы.

В силу специфики страховых отношений «контроль над ценой» (как одна из характеристик конкурентной ситуации) применительно к рынку страхования означает не только способность влиять на уровень премий, но также определять объем покрытия, лимиты ответственности и другие параметры страховой услуги, из которых складывается ее потребительная стоимость. Как отметил Стефан Липпе (Stephan Lippe)³, возглавляющий подразделение Швейцарского перестраховочного общества по страхованию имущества, ответственности и несчастных случаев (Property Casualty Business Group), его компания в 2004 году смогла предусмотреть более «жесткие» условия (ограничительного характера - С.Р.), чем их конкуренты, что объясняется их лидирующим положением и достаточным размером капитала.

¹ Global Reinsurance Highlights: 2004 Edition. 2004. P.10.

² Там же.

³ *Ladbury A.* Swiss Re's business volume falls but conditions hold firm // Insurance Day. 2005. 15th February.

Например, по договорам страхования имущества были введены сублимиты по конкретным рискам, «которые другие не смогли бы достичь»¹.

В некоторых рыночных сегментах доминирование агентов предложения-международных страховщиков- является очевидным. В сложившейся ситуации на Лондонском рынке авиационного страхования Еврокомиссия обнаружила признаки возможных нарушений конкуренции и начала соответствующее расследование. По итогам разбирательства было составлено заключение², в котором отмечалось, что существующие структуры для координации действий авиационных страховщиков препятствовали рынку функционировать так, как он должен был.

3. Барьеры при входе и выходе с рынка. Основным барьером является размер капитала. Причем значение данного фактора, вероятнее всего, будет возрастать. Как отмечает Томас Хесс³, возглавляющий подразделение экономических исследований и консалтинга Швейцарского перестраховочного общества, это связано с ожидаемым принятием 2-й Директивы ЕС по платежеспособности (Solvency II) и новыми стандартами учета.

4. Характер информации. Значительный вклад в разработку проблемы асимметричности информации на современных рынках, и, конкретно- страховом, внес Дж. Стиглиц, удостоенный за это в 2001 году Нобелевской премии по экономике⁴. Не останавливаясь подробно на содержании его работ, приведем доказательства, подтверждающие то, что одни субъекты мирового рынка страхования (прежде всего, крупные международные страховщики) обладают большей информацией, чем другие субъекты (преимущественно, потребители страховых услуг).

Как отметил вице-президент компании «Бостон Консалтинг» (Boston Consulting) Гюнтер Шварц, «...страховые компании знают практически обо всех возможных и вероятных природных и техногенных катаклизмах, которые могут произойти в ближайшие годы в Европе, Америке или Азии. И, располагая сведениями, которых нет у клиентов, они позаботятся о том, чтобы исключить эти риски из своих договоров»⁵.

¹ *Ladbury A.* Swiss Re's business volume falls but conditions hold firm // Insurance Day. 2005. 15th February.

² *Collins St.* EC agreement set to prompt reform within aviation sector // Insurance Day. 2005. 24th March.

³ *Ladbury A.* No safe return to the good old days // Insurance Day. 2004. 11th May.

⁴ Совместно с Дж. Акерлофом (*G. Akerlof*) и М. Спенсом (*M. Spence*).

⁵ *Власова О.* Жизнь без страховки // Эксперт. 2003. № 45. 1-7 декабря. С. 48.

Более того, страховщики стремятся использовать более низкую информированность страхователей для освобождения (частичного или полного) от исполнения своих обязательств по договорам страхования. Так, сразу после урагана «Катрина» некоторые страховые компании одного из наиболее пострадавших штата Миссисипи предприняли попытку дезинформировать своих клиентов, занизив оценку нанесенного им ущерба или пытаясь доказать, что часть потерь не покрывается страховыми полисами¹.

Некоторые крупные транснациональные страховые группы используют в своих интересах асимметричность информации и тогда, когда они сами выступают в роли потребителей страховых услуг - в операциях перестрахования. Именно манипулирование информацией послужило причиной иска, предъявленного АИГ и «Тренвик Америка Реиншурансе» (Trenwick America Reinsurance) 17 международными перестраховщиками (среди которых такие компании, как «Американ Ре» (American Re)- дочерняя структура Мюнхенского перестраховочного общества, «Хартфорд Файнэншиал Сервайсиз Групп» (Hartford Financial Services Group), Швейцарское перестраховочное общество и другие). Как следует из материалов иска², эти две компании путем подачи «сфабрикованных» и «необоснованных» исков пытались получить от перестраховщиков завышенные выплаты по договорам перестрахования.

Таким образом, по нашему мнению, на сегодняшний день мировые страховые (перестраховочные) рынки движутся в сторону олигополии (а в отдельных случаях - и монополии), когда интересы спроса фактически подавляются интересами предложения.

Данная модель страхового бизнеса имеет объективные ограничения своего дальнейшего функционирования. Европейский рынок, по данным Европейского Комитета по страхованию (Comité Européen des Assurances), в 2003 году вырос на 0,9%³, причем, как признают эксперты, по большей части за счет роста тарифов. Рост мирового рынка страхования в 2004 г., согласно аналитике Нью-йоркского Института Страховой Информации (Insurance Information Institute), составил 7,4%⁴.

¹ *Власти штата Миссисипи обвиняют страховщиков в обмане клиентов // Новости для страховых компаний / Информационное агентство «Интерфакс-АФИ», ВСС. 2005. 19 сентября.*

² *Хвостик Е. Перестраховщики ополчились на АИГ // Коммерсантъ. 2005. 4 августа.*

³ *Guy J. European insurers see 0.9% growth in 2003 // Insurance Day. 2004. 13th July.*

⁴ *Banks R. Analysts predicts big rise in insurers' returns on equity // Insurance Day. 2004. 3rd February.*

Данный показатель, безусловно, превышает средний рост в 90-х годах прошлого века (между 1990 и 2000 годами) на уровне 3,4%, однако существенно ниже темпов роста, которые наблюдались в 2002 и 2003 годах (14,6 и 10,3% соответственно¹). Таким образом, импульс финансового роста, заложенный после событий 11 сентября 2001 г, начинает постепенно ослабевать.

Это становится причиной негативной реакции со стороны финансового капитала. В 2003 году акции страховых компаний представляли собой один из наименее выгодных объектов инвестирования. Вложения в акции страховых компаний, занимающихся видами страхования иными, чем страхование жизни, обеспечивали в 2003 году отдачу в размере 29,5%, компаний по страхованию жизни- 29,3%². В целом акции финансового сектора в среднем приносили отдачу 39,7%, в том числе банковской сферы- 44,5%, инвестиционных компаний- 45,7%, рынка недвижимости- 41,6%, компаний, оказывающих специальные и прочие финансовые услуги- 36,5%³. Для того, чтобы удержать спекулятивный капитал, мировой страховой рынок реагирует на данную угрозу по нескольким возможным направлениям.

Во-первых, наблюдается тенденции к усилению процессов концентрации на страховом рынке. В частности, по данным Перестраховочной Ассоциации Америки (Reinsurance Association of America), в 1981 году число перестраховщиков на рынке США составляло 124, а к 2002 г. их количество снизилось до 45⁴. За период с 1993 года по настоящее время число синдикатов и управляющих агентств Ллойдс сократилось с 360 и 93 до 66 и 45 соответственно.⁵ Подобно тому, когда в середине 90-х годов прошлого века в условиях так называемого «мягкого» рынка увеличение рыночной доли компаний, которые оказывались не в состоянии добиться сколько-нибудь заметно роста, происходило за счет приобретения (слияния) конкурентов, так и на современном этапе, при исчерпании возможностей дальнейшего роста благодаря непосредственному повышению цен на страховые услуги, для представителей страхового бизнеса представляется желательным сокращение числа участников

¹ Тучный год страховщиков // Новости о страховании / Агентство страховых новостей (АСН). 2004. 1 марта.

² *Ladbury A.* Economic recovery will boost insurers // *Insurance Day*. 2004. 6th January.

³ Там же.

⁴ The cost of consolidation // *Insider Quarterly*. 2004. Autumn. P.14.

⁵ Там же.

рынка, что, таким образом, приведет к дальнейшему сужению емкости рынка и, если не к росту цен, то, по крайней мере, сохранению их сегодняшнего уровня.

Однако следует отметить, что у концентрации имеются свои внутренние проблемы. Как показывает опыт предыдущих сделок между страховщиками по слияниям и поглощениям, в первые годы непосредственно за объединением наблюдается резкое увеличение комбинированного уровня убыточности. Одним из возможных объяснений этого явления может быть следующее. Несмотря на продолжающийся в рамках концепции глобализации стремительный процесс унификации культур под шаблон культуры потребительского общества, по-прежнему сохраняются культурные различия (как применительно к корпоративной культуре, так и национальной - когда речь идет о межстрановых слияниях и поглощениях). Также следует принимать во внимание, что при слиянии страховщиков не удастся в полной мере реализовать эффект экономии от масштаба, поскольку значительная часть расходов на ведение дела страховых компаний прямо зависит от объема премий (например, вознаграждение агентам и брокерам).

Помимо «реального» роста страховщики, подобно значительной части компаний, акции которых обращаются на рынке ценных бумаг, в некоторых случаях демонстрируют увеличение финансовых показателей исключительно за счет манипулирования с отчетными данными. В качестве иллюстрации можно привести данные о результатах деятельности крупнейшей мировой страховой корпорации АИГ, полученные Дэвидом Шифсом (David Schiff), главным редактором периодического издания «Страховой Обзорщик Шифса» (Schiff's Insurance Observer). Согласно его выводам, в 2002 году доходы «АИГ» выросли не на 12,00%, как было объявлено в официальном отчете, а только на 3% (по мнению Шифса более тщательный анализ отчетности «АИГ» показывает, что в действительности наблюдалось снижение доходов примерно на 4%)¹. Источник подобного дополнительного роста в 9% следует искать исключительно среди инструментов финансового учета, в частности, использование различных подходов к исчислению одного и того же показателя на протяжении нескольких отчетных периодов.

Упомянутая выше «АИГ» подозревается и в прямом манипулировании ценами на свои акции. В 2001 г. в ходе сделки по приобретению страховой компании

¹ AIG's accounting lesson / The Economist. 2004. 4th March.

«Америкэн Дженерал» (American General) с целью не допустить падения цены на акции собственной компании ниже установленного уровня (в противном случае «АИГ» пришлось бы выплатить акционерам «Америкэн Джерерал» дополнительные средства сверх изначальной суммы сделки 23 миллиарда долларов США), руководство «АИГ» воздействовало на бывшего директора Нью-йоркской фондовой биржи (одной из причин увольнения которого послужил контракт, по которому ему причиталось 187,5 миллионов долларов США- данный контракт разрабатывался комитетом по вознаграждениям, членом которого на тот момент был президент «АИГ» Моррис Гринберг), с тем чтобы компания, занимающаяся акциями АИГ на бирже, предприняла за счет собственных средств интервенцию, направленную на поддержание цены акций в рамках заданного коридора¹.

Подводя итог данного раздела диссертационного исследования, отметим следующее. Страховые компании, тесно связанные с глобальным финансовым капиталом, объективно ориентируются на удовлетворение его потребностей в получении повышенного, дохода. Такой доход страховщики оказываются в состоянии обеспечить в процессе обслуживания суженной клиентской базы, фактически ограничивая доступ к использованию страхового механизма для существенной части потенциальных потребителей страховых услуг.

Те страхователи (перестрахователи - на перестраховочном рынке), которые вступают в отношения со страховыми компаниями, в своем большинстве получают услуги, обладающие заниженной потребительной стоимостью. То есть можно утверждать, что на мировом страховом рынке проявляются признаки олигополии, а в отдельных сегментах- монополии. Конкретно это выражается в том, что процесс формирования содержания страховой услуги осуществляется преимущественно в интересах одного субъекта страховых отношений- страховщиков.

Подобная система отношений имеет внутренние ограничения, что количественно находит свое отражение не только в замедлении темпов роста премии, но и в низких показателях эффективности страховой деятельности. Это побуждает страховые компании искать пути увеличения прибыли, которые становятся традиционными при глобализации.

¹ Келли К., Скэннелл К. Главу АIG подозревают в манипуляциях // Ведомости. 2004. 25 ноября.

Выявленные свойства мирового рынка страховых услуг и интересы глобальных страховщиков позволят определить те сферы и формы, в которых осуществляется взаимодействие отечественного и международного страховых рынков, а также послужат структурными элементами сценариев их будущей динамики.

ГЛАВА 2. ВЛИЯНИЕ ПРОЦЕССОВ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА СТРАХОВОЙ РЫНОК РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

2.1. Современное положение экономики России в глобальной экономической системе и его влияние на отечественный рынок страховых услуг

Специфика складывающихся на мировом страховом рынке отношений, исследованная в предыдущем разделе диссертации, задает общие условия, в соответствии с которыми происходит проникновение элементов глобальной страховой отрасли в отечественную систему страхования. Однако конкретные сферы приложения интересов субъектов мирового рынка страхования и, в конечном итоге, наиболее вероятный сценарий дальнейшей интеграции российского рынка в международный, определяются современным состоянием страхового сектора экономики России.

При сохранении законодательных барьеров на пути полного включения российского страхового рынка в сферу интересов глобальных страховых корпораций, отечественный рынок страхования, тем не менее, взаимодействует со страховым сегментом мировой экономики. Такое взаимодействие осуществляется, прежде всего, через механизм перестрахования, поскольку, по замечанию К.Е. Турбиной, «современный мировой рынок перестрахования... в большей степени подвержен процессам глобализации»¹.

В то же время национальный рынок прямого страхования также является объектом внимания со стороны иностранных страховщиков. После 1999 года, когда в результате существенной либерализации российского страхового рынка в течение последующих двух лет наблюдалась активизация деятельности компаний с иностранным участием, 2005 год был вновь отмечен увеличением интереса со стороны зарубежного страхового капитала к отечественному рынку страховых услуг. В 2005 году в России была зарегистрирована и начала работать дочерняя компания страховой корпорации «ЭЙС». Еще две зарубежные страховые компании - японская «Мицуи Сумитомо» (Mitsui Sumitomo) и британская «Авива» (Aviva) - открыли

¹ Турбина К.Е. Современные тенденции развития мирового рынка страхования: Дис. ... д-ра экон. наук. М., 2000. С.51.

свои представительства. Кроме того, было объявлено о совместных проектах- германского «Еулер Гермес» (Euler Hermes) и «РОСНО» (в области кредитного страхования) а также австрийской «ВьенерСтадтисше» (WienerStadtische) и контролируемой Правительством Москвы «Московской страховой компании» (создание компании по страхованию жизни). То есть уже сегодня участники российского рынка страховых услуг в той или иной степени испытывают воздействие процессов глобализации.

Выявление закономерностей, в соответствии с которыми на сегодняшний день происходит функционирование отечественного страхового рынка, включает в себя не только изучение состояния предложения страховых услуг - страховых компаний, но и раскрытие особенностей спроса на страхование, субъектами которого выступают предприятия (организации) и население. *С этой целью необходимо провести исследование текущей социально-экономической ситуации в России как единственного источника качественных и количественных параметров спроса на современном этапе развития российского страхового рынка.*

Обратимся к данными официальной экономической статистики за последние три года. Самый первый их анализ позволяет сделать предположение о том, что *количественный* рост российской экономики, измеряемый увеличением валового внутреннего продукта (ВВП), вызван прогрессивными качественными изменениями в структуре народного хозяйства. Если рассмотреть вклад отдельных секторов экономики в увеличение темпов роста ВВП, то окажется, что основой экономического роста является развитие сектора услуг (рост на 7,9% в 2004 году¹), доля которого в ВВП оценивается Росстатом в 52%. Производство товаров, на которое приходится 36,7% валового внутреннего продукта, возросло в 2004 году на 6,3%², в том числе промышленность- на 6,1%, сельское хозяйство- 2,9%³. Наибольший рост по итогам 2004 года был зафиксирован в строительстве (10,2%), торговле и общественном питании (10,1%), а также транспорте и связи (9,5%)⁴.

При этом в комментариях представителей государственной власти особо отмечалось, что факторы внешнеэкономической конъюнктуры (прежде всего, речь

¹ Объем ВВП РФ за 2004г. составил в текущих ценах 16,8 трлн. руб., что на 7,1% превышает показатель 2003г. // РосБизнесКонсалтинг- Новости дня. 2005. 1 февраля.

² Там же.

³ Динамика реального объема произведенного ВВП // Основные показатели системы национальных счетов / Федеральная служба государственной статистики.

⁴ Там же.

идет о рекордно высоких ценах на нефть) играют второстепенную роль, обеспечивая не более одной четверти интегрального показателя роста ВВП¹. Одновременно внимание акцентировалось на увеличении вклада отраслей обрабатывающего сектора (с 8% в 2002 году до 10% в 2004 году²).

Тем не менее, следует согласиться с выводами неангажированных экспертов (в том числе представителей международных организаций), согласно которым действительная структура национальной экономики России является принципиально иной. Прежде всего, оказывается искаженным удельный вес сектора услуг, в котором является высокой доля так называемого нерыночного сектора. Как отмечает главный экономист российского представительства Всемирного банка К. Рюль, в 2003 году наблюдался постоянный рост численности госслужащих, причем наиболее ярко указанная тенденция проявлялась в беднейших регионах³. Таким образом, подобное расширение сферы услуг по государственному управлению не только не обеспечивает увеличение создаваемой стоимости напрямую, но также и опосредованно, через рост расходов на потребление, поскольку у большей части субъектов федерации не оказалось достаточных средств на выплату заработной платы возросшему числу работников государственных учреждений. Поэтому основной вклад в рост отечественной экономики по-прежнему принадлежит промышленному производству.

Далее, представляется заниженной доля нефтегазового сектора в ВВП. Одним из возможных объяснений является специфика применяемой органами государственной статистики методологии. При подсчете показателей производства нефтяной отрасли используются цены, которые в три раза ниже экспортных цен на нефть, поставляемой в страны дальнего зарубежья (45% совокупной добычи) и в 1,7 раза ниже цен для стран СНГ (9,00% от добываемой нефти)⁴. Значительная часть доходов от экспорта нефти учитывается по статьям «транспорт» и «услуги». Поэтому Мировой банк оценивает долю нефтегазовой отрасли в валовом внутреннем продукте как 25% (по подсчетам Росстата- 9%)⁵. Кроме того, нельзя не учитывать косвенное влияние, оказываемое расширением экспорта нефти на другие сфе-

¹ Сосунов К., Кунов А. Доля нефти // Ведомости. 2004. 28 января.

² Там же.

³ Ситина В. Новое дело статистиков // Время новостей. 2004. 19 февраля.

⁴ Сосунов К., Кунов А. Доля нефти // Ведомости. 2004. 28 января.

⁵ Всемирный банк обвинил российских статистиков во лжи // РосБизнесКонсалтинг: главные новости дня: политика, экономика происшествия. 2004. 19 февраля.

ры экономики, в частности, обрабатывающую промышленность. В 2003 году рост в данном секторе был преимущественно обеспечен увеличением выпуска в машиностроении, внутри которого, в свою очередь, быстрее всего развивалось производство вагонов (рост на 35,8% по сравнению с 2002 годом)¹. Данный факт объясняется возросшей потребностью нефтегазовой отрасли в цистернах для перевозки нефти, поскольку мощность трубопроводов ограничена. Таким образом, вклад благоприятной конъюнктуры на мировых сырьевых рынках в увеличение валового внутреннего продукта следует оценивать как 2,5- 3,2%² или более 20% агрегатного показателя 7,3%. Бывший советник Президента РФ по экономическим вопросам А.Н. Илларионов оценивает роль внешнеэкономических факторов еще выше. По его словам, «вклад «гранта» внешнеэкономической конъюнктуры в прирост российской экономики составлял 6-9 процентных пунктов ВВП»³, превысив, таким образом, весь рост ВВП по итогам 2004 года.

Что касается отраслей промышленности, ориентированных на внутренний рынок, то можно констатировать кризисную ситуацию: в 2004 году по сравнению с 2003 годом наблюдался спад в легкой промышленности (на 7%), мукомольно-крупяной и комбикормовой отраслях (3%)⁴.

В последнее время спад производства отмечается во все возрастающем количестве отраслей промышленности: в мае он затронул 11 из 15 отраслей⁵. Более того, как отмечает А.Н. Илларионов, в обрабатывающих отраслях промышленности происходит **абсолютное** снижение производства, причем особенно сильно в машиностроении: в мае 2005 года производство в данной отрасли снизилось на 8,7% по сравнению с аналогичным периодом 2004 года, когда были отмечены пиковые объемы⁶.

Таким образом, национальное хозяйство России представляет собой двухполюсную структуру. На одном уровне располагаются, во-первых, предприятия, ориентированные в своей деятельности на удовлетворение спроса, прежде

¹ Кахиани К. Не так считаете // Новые известия. 2004. 19 февраля.

² См., например, Сосунов К., Кунов А. Доля нефти // Ведомости. 2004. 28 января; Всемирный банк обвинил российских статистиков во лжи // РИА «РосБизнесКонсалтинг»: главные новости дня: политика, экономика происшествя. 2004. 19 февраля.

³ Илларионов А. Проект для России // Ведомости. 2005. 28 апреля.

⁴ Индексы промышленного производства по отраслям промышленности // Россия в цифрах- 2005 г. / Федеральная служба государственной статистики.

⁵ Правительственный эксперт: Россию ждут три кризиса // NEWSru.com: Экономика. 2005. 31 октября

⁶ Лацис О. Коммунизм умер. Да здравствует коммунизм // Московские новости. 2005. 1 июля.

всего, со стороны *внешних* потребителей (топливная и металлургическая промышленности), и на которые приходится большая часть создаваемой добавленной стоимости. Сюда же попадают сектора, существование которых обеспечивается благодаря перераспределению части стоимости, формирующейся в экспорто-ориентированных отраслях (торговля, связь). Другой полюс представлен субъектами предпринимательской деятельности, продукция и услуги которого потребляются на *внутреннем* рынке. Соответственно, принадлежность к первой или второй группе отраслей определяет и степень финансового благополучия конкретного предприятия.

Это наглядно демонстрируют данные о рентабельности капитала по группам отраслей экономики и удельном весе прибыли каждой отрасли в суммарном результате по национальному хозяйству. Согласно расчетам заместителя Министра экономического развития и торговли РФ А.Р. Белоусова норма прибыли (в % к валовому выпуску) во внутренне-ориентированном секторе составляет 9,7%¹, в инфраструктурных отраслях (энергетика, транспорт, связь)- 9,1%², в то время, как в торговле- 9,7%, а в экспорто-ориентированном секторе- 19,3%. Что касается распределения общего финансового результата в экономики России, то на экспорто-ориентированный сектор приходится 44,9%, торговлю- 20,6%, инфраструктурные отрасли- 20,6%, а на внутренне-ориентированный сектор- только 8,6%³. Подобная пропорция сохраняется и в распределении инвестиций между секторами.

Развитие экономической системы России при существовании подобной структурной диспропорции имеет свои внутренние пределы. Заместитель Министра экономического развития и торговли А.В. Шаронов, выступая 14 сентября 2005 г. на парламентских слушаниях, признал, что возможности роста отечественной экономики за счет экспорта сырьевых ресурсов, в том числе в нефтяной отрасли, исчерпаны. По его словам, «высокий уровень мировых цен не влияет (*уже* - С.Р.) на рост экономики, и в дальнейшем увеличение цен на нефть даже на 5 долларов

¹ Белоусов А.Р. Долгосрочные тренды российской экономики. Сценарии экономического развития России до 2020 года., 2005. С. 18.

² Высокая показатель прибыльности инфраструктурных отраслей обеспечивается, в основном, за счет связи, в которой норма прибыли составляет 21,1%, тогда как в энергетике- 8,2%, а на транспорте- 5,4% (Белоусов А.Р. Долгосрочные тренды российской экономики. Сценарии экономического развития России до 2020 года., 2005. С.15).

³ Белоусов А.Р. Долгосрочные тренды российской экономики. Сценарии экономического развития России до 2020 года., 2005. С. 17.

(США- С.Р.) за баррель, даст рост экономики менее 0,1 процентного пункта»¹. А Министр экономического развития и торговли Г.О. Греф в ходе проведения указанных слушаний в Государственной Думе, в очередной раз назвал малореальной задачу удвоения ВВП к 2010 году², отметив, что «наша задача - достичь в 10-летний период *траекторию роста, которая позволит* (курсив наш- С.Р.) удвоить ВВП»³.

Выявленные общие свойства современной экономической системы России конкретизируются в характеристиках ее основных субъектов - представителей предпринимательского сектора и домашних хозяйств, выступающих главными потребителями страховых услуг.

Стабилизация экономического положения предприятий промышленности (поскольку именно с развитием промышленного производства, конкретнее - обрабатывающей промышленностью, связаны перспективы подлинного экономического роста) на базе расширения их хозяйственной деятельности зависит от двух факторов: , во-первых, наличия производственных мощностей (основных фондов) необходимого качества, и, во-вторых, кадрового потенциала для создания требуемого количества рабочих мест и обеспечения соответствующего уровня производительности труда. Думается, что современное состояние обоих факторов не дает оснований для положительных прогнозов относительно увеличения выпуска промышленной продукции, как минимум, в среднесрочной перспективе.

На сегодняшний день наблюдаемый рост промышленного производства обеспечивается за счет загрузки существующих мощностей, созданных в советский период, Инвестиции в основной капитал (по данным за 2002 год) не превышают 28-29% от уровня 1990 года, из них на промышленность пришлось порядка 40%, в том числе легкую- 0,2%, а на пищевую- 3,2%; всего в основной капитал товаропроизводящих отраслей было инвестировано менее 20% от уровня 1990 года⁴. Сохранившиеся основные фонды изношены на 50% (в машиностроении- на 60%)⁵.

¹ Возможности роста экономики России за счет экспорта сырьевых ресурсов, в том числе в нефтяной отрасли, исчерпаны / Сводка новостей. Главные события дня // Новости для страховых компаний / Информационное агентство «Интерфакс-АФИ», ВСС. 2005. 15 сентября. № 171 (693)

² Там же.

³ Греф рассчитал траекторию удвоения ВВП и определил путь обуздания топливных цен // ОРЕС. 2005. 14 сентября.

⁴ Гельман М.М. Многоликий валовой внутренний продукт и неопределенности с его удвоением // Промышленные ведомости. 2003. декабрь. № 23-24 (76-77).

⁵ Там же.

Проблема наличия (состояния) производственных мощностей стоит практически перед всеми отраслями российской экономики, в том числе принадлежащими и к так называемым «финансово благополучным». В соответствии с расчетами И. Николаева¹, если оценить объем финансовых ресурсов, необходимых для восстановления процесса нормального воспроизводства основных фондов топливной промышленности, то получится, что ведущаяся в обществе дискуссия об изъятии «сверхприбыли» из ресурсодобывающих отраслей, окажется безосновательной- практически всю «сверхприбыль» придется направить на восполнение изношенного оборудования.

Прошедшее десятилетие охарактеризовалось сокращением и кадрового потенциала. Если в 1990 году было подготовлено 1,3 млн. квалифицированных рабочих, то в 2001 году- только 759 тысяч, из которых для товаропроизводящих отраслей промышленности, транспорта и связи- 515 тысяч², причем подавляющая их часть обучена только простейшим специальностям. Восполнению кадров препятствует плохое состояние системы профессионального образования.

Таковы главные характеристики предпринимательского сектора российской экономики. Однако в силу диалектической взаимосвязи ситуация, в которой находятся производители (поставщики) товаров и услуг, не может не влиять на положение конечных потребителей, то есть населения. Посмотрим, насколько спрос со стороны граждан (в том числе и на страховые услуги³), как считают эксперты МВФ⁴, действительно способен выступать основным фактором экономического роста. В качестве исходного пункта анализа возьмем современную структуру российского ВВП.

Как известно, распределение большей доли создаваемой добавленной стоимости на оплату труда обеспечивает, с одной стороны, материальные условия для восстановления способности к труду, а с другой, способствует формированию платежеспособного спроса, создавая, тем самым, условия для последующего роста. Поэтому в развитых странах на доходы от трудовой деятельности приходится высокий удельный вес в валовом внутреннем (национальном) продукте. В США дан-

¹ Николаев И. Рентабельность отраслей экономики РФ // <http://www.contr-tv.ru/common/1045/>.

² Гельман М.М. Многоликий валовой внутренний продукт и неопределенности с его удвоением // Промышленные ведомости. 2003. декабрь. № 23-24 (76-77).

³ См. следующий раздел.

⁴ World Economic Outlook: Building Institutions / International Monetary Funds. 2005. September. P.47.

ный показатель достигает 59-60%¹. В Российской Федерации доля оплаты труда в ВВП составляет порядка 45-47%, а валовая прибыль занимает 40-43% (для сравнения: в США доля валовой прибыли не превышает 33-35%)². Причем, на протяжении последних двух лет можно было наблюдать снижение удельного веса в ВВП заработной платы, который сократился с 46,9% в 2003 года до 45,9% в 2004 году³. Напротив, доходы, остающихся в распоряжении предпринимателей (валовая прибыль и смешанные доходы) в 2004 году выросли до 40,2% ВВП по сравнению с 39,6% годом ранее⁴.

Подобно тому, как в силу благоприятной внешнеэкономической конъюнктуры в течение последних двух лет наступление кризисной ситуации в связи с изношенностью основных фондов промышленности и социальной сферы (так называемая «проблема 2003») было отложено, указанный фактор также обеспечил сглаживание проблемы бедности в России. Однако в результате данная проблема либо недооценивается, либо ее масштаб существенно искажается. Данные, приводимые Росстатом, говорят о том, что реальные денежные доходы населения за 2003 год увеличились на 14%, а доля населения, живущего за чертой бедности, уменьшилась за пять лет (с 1999 по 2003 год) почти в 2 раза - с 41,2 миллионов до 27,8 миллионов человек⁵. Если в 1998-1999 годах доходы населения снижались на 16% и 12%, то в 2000- 2003 годах возрастали на 12%, 8%, 9% и 14% соответственно, или на 50% в целом за три года⁶. В этой связи необходимо сделать следующие пояснения.

Во-первых, среди факторов подобного увеличения темпов роста доходов следует особо выделить изменение методики подсчета данного показателя. Если до 2000 года реальные денежные доходы соответствовали средней заработной плате с поправкой на инфляцию, то с 2000 года сюда стали включаться доходы по ценным бумагам и процентные доходы по вкладам⁷. Представляется, что для такого пересмотра метода нет достаточных оснований. Как свидетельствуют результаты переписи населения, проводившейся в 2002 году, оплата труда за работу по найму является источником дохода для 42,8% населения, или 52,4% граждан России в трудо-

¹ *Меньшиков С.М.* Удвоение ВВП: если говорить серьезно // Слово. 2004. 28 января.

² Там же.

³ Объем ВВП РФ за 2004г. составил в текущих ценах 16,8 трлн. руб., что на 7,1% превышает показатель 2003г. // РосБизнесКонсалтинг- Новости дня. 2005. 1 февраля.

⁴ Там же.

⁵ *Алешкина Т., Зубарева Ю.* Богатых все больше // Новые известия. 2004. 5 февраля.

⁶ *Ивлев В.* Правительство лжет об экономических успехах в 2003 году // <http://www.contrtv.ru/common/451/>.

⁷ Там же.

способном возрасте¹. Иные источники дохода (к которым относятся доходы по ценным бумагам и проценты по вкладам) имеют только 1,5% всего населения Российской Федерации². В то же время учет доходов от владения ценными бумагами в условиях спекулятивного рынка, подверженного резким колебаниям, и в отсутствие методической базы для нивелирования подобных изменений, создают предпосылки для необоснованного завышения располагаемых доходов. Кроме того, нельзя не учитывать, что в 2003 году в связи с укреплением курса рубля по отношению к доллару США население активно переводило сбережения в национальную валюту, что, в соответствии с методикой Росстата, было зарегистрировано как рост доходов.

Во-вторых, количество бедных напрямую зависит от закреплённого нормативными актами уровня прожиточного минимума. Первый прожиточный минимум, установленный в разгар экономического кризиса 1992 года, был заморожен на 8 лет. Если не пересматривать величину прожиточного минимума в течение определенного периода времени, то будет иметь место статистическое снижение уровня бедности. Кроме того, следует иметь в виду, что в действующем варианте прожиточный минимум ориентирован на физиологическое выживание человека, поскольку большую долю в нем составляют расходы на питание³. При этом принятая потребительская корзина занижена по сравнению с советским периодом в два раза (в соответствии со стандартами СССР в категорию бедных попало бы 70% населения)⁴. Поэтому граждане, чьи доходы незначительно превышают величину прожиточного минимума, также должны относиться к категории бедных, что расходится с методикой официальной статистики.

Представление о реальной структуре общества по критерию благосостояния могут дать, во-первых, данные о соотношении доходов наиболее богатых и наиболее бедных слоев населения и, во-вторых, результаты проводимых социологических опросов. В 2003 году на 10% самых богатых людей приходилось 29,4% всех доходов, а на долю 10% наименее обеспеченных - 2,1% (приведенные цифры прак-

¹ Итоги Всероссийской переписи населения 2002 года: доклад / Федеральная служба государственной статистики.

² Там же.

³ Римашевская Н. Порок бедности // Российская газета. 2004. 23 марта.

⁴ Костиков В. Скелет в шкафу // Аргументы и факты. 2004. 18 февраля.

тически не изменились по сравнению с 2002 годом)¹. Таким образом, коэффициент Джинни² составил 0,4 (в 2002- 0,398³). Причем доходы наиболее обеспеченных граждан превышали доходы наименее обеспеченных (так называемый «коэффициент фондов»⁴) в 14,3 раза⁵ (по оценкам вице-президента РСПП по социальной политике Е. Гонтмахера, разница в доходах между группами населения, находящихся на разных полюсах, кратна 30⁶), что почти в четыре раза превышает коэффициент фондов в 1991 году (4,5⁷). Поэтому реальный рост доходов имел место преимущественно в группах состоятельных граждан.

Социологические опросы ВЦИОМ-А показывают, что удельный вес действительно состоятельных граждан в России составляет менее 1%⁸ населения: именно столько россиян в состоянии приобрести достаточно дорогостоящие вещи (квартиру, дачу). Общая доля бедных в совокупности составляет 86% и складывается из «нищих» (17%), которым не хватает денег даже на продукты, «очень бедных» (36%), для которых покупка одежды сопряжена с финансовыми трудностями, и «бедных» (33%), испытывающих затруднения с приобретением вещей длительного пользования (телевизор, холодильник и т.д.)⁹.

Таким образом, в России в полной мере проявляется один из процессов глобализации, который состоит в «вымывании» из социальной структуры среднего класса (как следует из вышеприведенных результатов, к подлинному среднему классу может быть отнесено не более 12% населения), и в максимальной поляризации общества. Это создает угрозу воспроизводства общества как единого целого, поскольку в ситуации ухудшения качества социальной инфраструктуры (система жилищно-коммунального хозяйства, медицинского обслуживания, образования) доступ к социальным благам получают преимущественно представители наиболее обеспеченных групп населения. Наименее обеспеченные граждане либо полностью лишаются возможности пользоваться вышеуказанными системами, либо получают услуги существенно более низкого качества.

¹ Панов А. Бедняки отстают // Ведомости. 2004. 29 января.

² Показатель, используемый при оценке неравенства. Равен 0, если все домохозяйства в стране имеют одинаковый доход, и 1, если весь национальный доход приходится на 1 домохозяйство.- С.Р.

³ Панов А. Бедняки отстают // Ведомости. 2004. 29 января.

⁴ Соотношение доходов 10% наиболее и наименее обеспеченных граждан.

⁵ Алешикина Т., Зубарева Ю. Богатых все больше // Новые известия. 2004. 5 февраля.

⁶ Панов А. Бедняки отстают // Ведомости. 2004. 29 января.

⁷ Там же.

⁸ Там же.

⁹ Там же.

В этой связи возникают проблемы, связанные со снижением образовательного уровня населения, и, что представляется более острым, дальнейшим ухудшением ее здоровья. Исследования, проводящиеся в рамках программы развития ООН, свидетельствуют о том, что в России наблюдаются самые высокие темпы распространения вируса иммунодефицита человека (ВИЧ): в настоящее время может быть инфицирован каждый сотый россиянин, а к 2045 г. СПИД может унести до 20,7 миллионов жизней в Российской Федерации.¹ Если подобная тенденция реализуется в полной мере, то это будет означать, с одной стороны, абсолютное уменьшение трудовых ресурсов, а с другой- снижение производительности труда. В конечном счете, это не может не отразиться на снижении экономической активности. Согласно выводам экспертов ООН, наибольшее число ВИЧ-инфицированных зарегистрировано в ресурсодобывающих регионах, поэтому в зависимости от сценария распространения эпидемии выпуск газа и нефти сократится к 2045 году на 5-13% и 6-16%, а их экспорт снизится на 11-27% и 8-19% соответственно.² В цветной металлургии сокращение объемов производимой и экспортируемой продукции составит примерно 25% и 30%.³

Отмеченная негативная социально-демографическая динамика подтверждается и данными официальной российской статистики. В ходе круглого стола «Человеческие ресурсы России» руководитель Федеральной службы статистики В. Соколин признал, что, как следует из результатов Всероссийской переписи населения, «внутренних ресурсов воспроизводства населения фактически нет».⁴ Однако вместо решения указанной проблемы именно за счет нормализации процесса регенерации нации предлагается восполнять убыль населения за счет миграции, причем речь идет об иммигрантах, не относящихся не только государствообразующему этносу- русским⁵, но также и другим коренным национальностям России.

Итак, крайне неравномерное распределение доходов приводит к тому, что только небольшая часть населения России может предъявлять устойчивый спрос на товары и услуги (в том числе страховые). Большинство граждан

¹ Россия и другие страны бывшего СССР лидируют в мире по темпам распространения ВИЧ // <http://www.seprava.ru/news/2004/news20040218103552.shtml>. 2004. 18 февраля.

² Иванова С., Федюкин И., Николаева А. Минус 14% ВВП // Ведомости. 2004. 18 февраля.

³ Там же.

⁴ Виноградов А. Статистика обрекает Россию на смерть // RBC daily: Комментарии. 2004. 1 июля.

⁵ По заявлению Е.Т. Гайдара, «Россия, как страна русских, не имеет перспектив в XXI веке» (Виноградов А. Статистика обрекает Россию на смерть // RBC daily: Комментарии. 2004. 1 июля.)

вынуждено ограничиваться удовлетворением самых необходимых потребностей, причем в существенно сокращенном виде. Указанные экономические явления вызывают негативные тенденции в сфере демографии, которые, в свою очередь, снижают потенциал потребительского спроса как источника экономического роста.

Необходимо отметить, что граждане России в целом оказываются в состоянии идентифицировать сложившиеся проблемные ситуации в национальном хозяйстве. Как следует из проводившихся в последнее время социологических исследований, негативные факторы, имеющие первостепенное значение для населения, носят прежде всего социально-экономический характер: 52% беспокоит рост цен на товары и услуги, 50% видят угрозу в кризисе системы ЖКХ и росте коммунальных платежей, 49% обеспокоены дальнейшим распространением алкоголизма и наркомании.¹ Примечательно, что среди рисков не упоминаются гражданская война, возможность финансового кризиса или распад страны на удельные княжества, которые, как можно предположить, граждане считают нейтрализованными либо вероятностью реализации которых была существенно снижена за счет усилий государственной власти. Поэтому требования совершенствования системы государственного управления отходят на второй план (по данным ВЦИОМ-А, наведения порядка в стране хотели бы 36% опрошенных²), уступая место решению проблем с бедностью и коррупцией (42 и 41% соответственно)³.

Приходится констатировать, что ответы государственной власти в форме конкретных политических решений на предъявляемые обществом запросы оказываются прямо им противоположенными. На протяжении двух лет (2004-2005 года) основные ресурсы (финансовые и трудовые) направлялись на реформирование управленческой системы. При этом, в силу изначально заложенного в данном процессе противоречия, которое состоит в том, что система не может реформировать сама себя, наблюдаемые результаты административной реформы позволяют говорить о том, что проблемы, связанные с эффективностью госуправления, не только не были разрешены, но вызвали новые противоречия, препятствующие эффективному осуществлению политической властью ее основной функции- управлению

¹ Федоров В. Эти тревоги общества идут очень кучно- 49%, 50%, 52%. Боязнь терактов- вдвое меньше // ОРЕС. 2004. 6 февраля.

² Романова Е. Путина просят сделать Россию «великой» // RBC daily: Политика. 2004. 10 февраля.

³ Там же.

обществом и его подсистемами, в частности, социально-экономической сферой. Выделение из состава министерств агентств и федеральных служб привело не столько к действительному сокращению числа властных институтов и госаппарата, сколько к тому, что процедура принятия конкретных решений стала более запутанной, сделав механизм реализации политики более непрозрачным.

Что касается социально-экономических реформ, то их характер определяется выбором источника средств для проведения преобразований. Принятые решения явно свидетельствуют о том, что затраты по необходимому реформированию экономики и социальных систем власть намерена переложить на население. Так, программа по монетизации льгот оказалась частично профинансированной работающими гражданами. Согласно данным, приведенным в ноябре 2005 года министром здравоохранения и социального развития М.Ю. Зурабовым, розничные цены на лекарства с начала 2005 года выросли на 41%¹. То есть предоставление медикаментов для отдельных групп населения на льготной основе было фактически компенсировано существенным удорожанием медикаментозного обеспечения для всех прочих категорий- темпами, в 4 раза превышающими официальный показатель потребительской инфляции (предварительно- 10,9% в 2005 году)².

Кроме этого, предлагается целый ряд инициатив, направленных на увеличение доли средств населения в финансировании социальной инфраструктуры. В стадии разработки находится проект закона об изменении порядка расчета налогов на недвижимость (к которой, в частности относятся квартиры в крупных городах и загородные дома), в случае реализации которого собственники ликвидных квартир (к примеру, расположенных в так называемых «спальных» районах мегаполисов) будут платить налог с рыночной стоимости, на порядок превышающей действующую на сегодняшний день оценку бюро технической инвентаризации (БТИ). Принятая концепция реформирования системы образования и медицинского обслуживания предполагает, что бесплатный доступ к вышеуказанным услугам сохранится лишь для отдельных групп граждан (малоимущих, детей низкооплачиваемых госслужащих), в то время как остальное население должно будет оплачивать предоставляе-

¹ М. Зурабов: Цены на лекарства выросли на 41% // РосБизнесКонсалтинг. Главные новости дня: политика, экономика, происшествия. 2005. 24 ноября.

² Потребительская инфляция для различных доходных групп населения / Институт комплексных стратегических исследований // Аналитическая серия ИКСИИ. Выпуск 5. 2005. 11 декабря.

мые социальные блага либо за счет собственных средств, либо за счет банковских кредитов или средств работодателей.

Становится очевидным, что современная государственная политика проводится в интересах крупного бизнеса как экономического института безотносительно субъективных факторов, а именно, личностных качеств людей, управляющих теми или иными предприятиями. Как отмечают некоторые представители академической науки (например, доктор экономических наук, профессор в области политической экономии и международных экономических отношений С.М. Меншиков¹), наблюдаемые сегодня экономические конфликты между конкретными предпринимательскими структурами и государством следует рассматривать не как движение в сторону усиления госрегулирования экономики, а как борьбу между различными группами внутри деловой и связанной с ней политической элиты за контроль над экономическими активами. На сегодняшний день среди всей совокупности интересов экономических субъектов преобладают интересы крупного бизнеса, и, прежде всего, занимающегося сырьевым экспортом и заинтересованным в интеграции России в современную модель глобальной экономики, что обеспечит требуемую ему мобильность капитала. Например, предлагаемая новация в сфере налогообложения нефтяной отрасли, которая заключается в увеличении налогов при повышении мировых цен на нефть, означает рост налогообложения и той части нефти, которая потребляется в России. Это будет побуждать сокращение доли нефтепродуктов, направляемых на внутреннее потребление, в пользу экспортируемой нефти.

Упомянутый передел собственности вместе с происходящей «естественной» ликвидацией части производств, которые оказываются неконкурентоспособными в связи с укреплением национальной валюты, позволяют предварительно выявить тенденцию по укрупнению как отдельно взятых предприятий, так и целых отраслей и секторов, опять, преимущественно, ресурсодобывающих, которые будут в состоянии в течение некоторого периода времени конкурировать с транснациональным капиталом, прежде чем превратиться в объект поглощения.

Подводя промежуточный итог проведенного исследования современной экономической системы России, следует отметить, что оно в значительной степени соответствует типу национального хозяйства, который реализуется в

¹ Генеральный план Путина. Как он видится после смены премьера // Слово. 2004. 12 марта.

«глобализированной» экономике за пределами западной цивилизации. Наибольший удельный вес занимают сегменты, ориентированные на удовлетворение потребностей субъектов глобальной конкуренции. Внутренний рынок в силу крайне неравномерного распределения богатства в обществе находится, в лучшем случае, в состоянии продолжительной стагнации, в худшем - спада. При сохранении подобной структуры хозяйства в течение относительно продолжительного периода времени может наступить «сжатие» совокупного спроса. Во-первых, из-за снижения объема финансовых ресурсов, находящихся в распоряжении большей части субъектов экономики (как предпринимательских структур, так и конечных потребителей), и как следствие - их ускоренной деградации. Во-вторых, по причине естественных ограничений в деятельности экспортоориентированных отраслей. В результате существующие противоречия способны перерасти в кризис.

Очевидно, что разрешить существующие проблемы способно исключительно государство. Однако современная государственная политика не обеспечивает достижения требуемых результатов.

2.2. Характеристика современного состояния российского страхового рынка как условия его участия в процессах глобализации

Общеэкономические условия функционирования отечественной страховой отрасли проявляют себя через следующие факторы ее развития. Во-первых, состояние спроса на страховые услуги со стороны хозяйствующих субъектов и населения, во-вторых, качественная характеристика объектов страхования, в-третьих, интересы собственников страхового бизнеса, и, в-четвертых, государственная политика в сфере страхования. Взаимодействие этих факторов определяют особенности подхода к страховому бизнесу со стороны страховых компаний- поставщиков страховых услуг.

С тем, чтобы раскрыть влияние каждого из указанных выше факторов, обратимся к статистическим данным, характеризующим развитие российского страхового рынка. С 2001 года, когда, по некоторым оценкам, объем страховой премии в валютном эквиваленте (доллары США) восстановился до уровня, достигнутого пе-

ред кризисным 1998 годом¹, периоды роста сменяются периодами резкого замедления. Если в 2001 году рынок страховых услуг вырос по сравнению с прошлым годом на 60%, то в 2002 году сбор премии превысил показатель предыдущего периода на 8,6%, а в 2003 и 2004- на 43,9% и 9,0% соответственно (см. Приложение № 3). При этом в такой хаотичной динамике все более явно прослеживается тенденция замедления темпов роста, причем преимущественно в сегменте добровольного страхования. В 2001 году прирост полученной страховщиками премии по договорам добровольного страхования составил 67,2%, в 2002- 0,9% (рост практически отсутствовал), в 2003- 38,2%, а по итогам 2004 года имело место снижение поступлений в размере 2,8%². Более того, если из результатов за 9 месяцев 2004 года исключить взносы по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств (ОСАГО), то тогда можно было бы констатировать спад по рынку *в целом* (на 2,6%³).

Представители страхового сообщества склонны объяснять данное явление тем, что из страховой практики все более активно исключаются так называемые «псевдостраховые» операции по управлению финансовыми потоками. Как считает доктор экономических наук, советник президента Всероссийского союза страховщиков (ВСС) и руководитель Центра стратегических исследований «Росгосстраха» А.Н. Зубец, «требования по возмещению недоплаченных налогов, предъявленные в последний год ряду крупных предприятий, привели к тому, что страховые «серые» схемы ухода от налогов становятся менее привлекательными»⁴. На первый взгляд это предположение кажется обоснованным. По общему мнению представителей страхового бизнеса и академической науки, на сегодняшний день механизмы оптимизации налогообложения практически полностью доминируют в страховании жизни. Действительно, статистика рынка страхования свидетельствует о постоянном снижении сборов премии по данному виду страхования и его рыночной доли. По итогам 2004 года поступления премии по страхованию жизни уменьшилась на

¹ Лайков А.Ю. Общеэкономические условия функционирования отечественного страхового рынка и поиск путей стимулирования платежеспособного спроса на страхование // Страхование дело. 2001. № 3. С.12.

² См. Приложение 3.

³ Страховщики России: 370,7 млрд. руб. премии за 3 квартала; рост благодаря ОСАГО / Агентство страховых новостей (АСН) // Страхование сегодня. Портал страховщиков. 2004. 23 ноября.

⁴ «Серые» схемы уходят не только из страхования жизни // Новости для страховых компаний / Информационное агентство «Интерфакс-АФИ», ВСС. 2005. 22 февраля. № 279 (553).

33,6% по сравнению с прошлым годом¹. Удельный вес операций по страхованию жизни в общем объеме премий сократился с 34,6% в 2003 году до 21,7% в 2004 году². То есть доля страхования жизни на российском рынке страховых услуг снизилась более чем в 2 раза в сравнении с 2001 годом (50,5% от сборов премии³).

В то же время, снижение темпов роста затронуло также и иные виды страхования, которые были ниже показателей предыдущего года последовательно на протяжении 4 лет: 58,3% в 2001 году, 39,1% в 2002 году, 34% в 2003 году и 21,2% в 2004 году⁴. А в сегменте страхования ответственности в 2004 году наблюдалось снижение на 5,4% по сравнению с предшествующим отчетным периодом⁵. Самое простое объяснение заключается в том, что отмеченная выше тенденция к сокращению доли операций по финансовому планированию проявилась и в других сегментах, в которых также присутствует «нестраховая» деятельность. Так, в ходе проведения 16 ноября 2004 года в Москве круглого стола «Реальный рынок страхования: сегодня и завтра» заместитель начальника управления надзора и финансового контроля Федеральной службы страхового надзора (ФССН) Е. Бойко отметила, что в страховании имущества и ответственности на «схемы» в 2003 году пришлось более 50- 60 млрд. рублей поступлений.⁶ Получается, что доля «псевдостраховых» операций в указанных видах страхования составляла в данном периоде не менее 30,0%- 35,0%.

В связи с этим возникает необходимость оценить количественные характеристики так называемого «реального» страхования в Российской Федерации. В подготовленном в 2004 году Федеральной службой страхового надзора аналитическом докладе «О состоянии страхового рынка России на основании оперативной отчетности»⁷ приводятся следующие данные. Общий объем «нестраховых» операций составители доклада оценили в 46% собираемой на российском рынке премии; таким образом, на «реальное» страхование приходится 54% взносов⁸. Наименьшее соотношение между номинальными и «реальными» взносами, как следовало ожи-

¹ См. Приложение 3.

² См. Приложение 3.

³ Там же.

⁴ Там же.

⁵ Там же.

⁶ Е.Бойко: около 40% поступлений за 2003 г. пришлось на «схемное» страхование // Новости о страховании / Агентство страховых новостей (АСН). 2004. 17 ноября. № 218 (1429).

⁷ Страхование дело. 2005. № 9-10.

⁸ См. Приложение 4.

дать, характерно для страхования жизни- 3,2%, по иным видам страхования он находится на уровне 46%, в том числе по страхованию имущества- 30%¹. Реальная структура отечественного рынка страховых услуг в оценке регулирующего органа приводится в Приложении 4.

Это наглядно подтверждает, как прослеживаемая в процессе анализа номинальных показателей тенденция к сокращению доли добровольного страхования в общем объеме сборов приводит к абсолютному доминированию на сегодняшний день на рынке обязательных видов страхования.

Рейтинговое агентство «Эксперт Ра» провело собственную оценку удельного веса поступлений по так называемому «классическому» страхованию в общем объеме премий, собираемых на российском рынке (без учета сборов по Обязательному медицинскому страхованию / ОМС). Согласно расчетам «Эксперт Ра» рынок «классического» страхования составляет 49%² от «номинального», что в целом соответствует данным Федеральной службы страхового надзора. Однако, если представители регулятора страхового рынка отнесли все сборы по личному страхованию к классическим договорам, то российское рейтинговое агентство выделило здесь достаточно высокую «нестраховую» составляющую- 32% от премий, приходящихся на данный вид страхования³. В то же время «Эксперт Ра» более высоко оценило долю реальных страховых отношений в страховании имущества и ответственности- 54% и 52% соответственно⁴.

Подобные оценки имеют большое значение для понимания тех процессов, которые происходят сегодня на российском рынке страховых услуг. Но поскольку исследования ФССН и «Эксперт Ра» были предприняты впервые в 2005 году, они не дают представление о динамике в отдельных сегментах страхового рынка и его структуре. В связи с этим интерес представляют результаты изучения рынка страхования в Российской Федерации, полученные Объединенной Финансовой Группой (United Financial Group)- ОФГ, входящей в группу Дойче Банка (Deutsche Bank), а также Всероссийским союзом страховщиков (2003 год, совместно с Агент-

¹ См. Приложение 4.

² См. Приложение 5.

³ Там же.

⁴ Там же.

ством массовых страховых коммуникаций «АМСКОМ») и Всероссийским центром изучения общественного мнения «ВЦИОМ» совместно с «АМСКОМ» (2004 год)¹.

По оценкам ОФГ в 2004 году доля «классического» страхования выросла с 72% до 76% в целом по рынку², в том числе по страхованию имущества- с 58% до 72%³. В то же время, увеличились поступления по операциям финансового планирования под видом личного страхования, в частности, ДМС, и страхования ответственности. Агентство «АМСКОМ» также зафиксировало снижение удельного веса «нестраховых» операций с 48% в 2003 году до 40,4% в 2004 году⁴. При этом соотношение «классического» страхования и «псевдостраховых» схем в страховании имущества осталось неизменным, в страховании жизни и ответственности увеличилось в пользу первого, а в личном страховании- наоборот, возросла доля «нестраховых» поступлений- с 0 до 10%⁵.

Иными словами, происходит перераспределение поступлений в части управления финансовыми потоками между различными сегментами страхового рынка. Данные «АМСКОМ» показывают, что на фоне спада (-27,1%) объемов нестраховой деятельности в страховании жизни в 2004 году, премии по видам страхования иным, чем страхование жизни, относящиеся к «псевдостраховым» операциям, увеличились в 2004 году на 57%, тогда как в 2003 году рост в данном сегменте составлял 24%⁶. Прирост поступлений по договорам оптимизации финансовых потоков под видом страхования иного, чем страхование жизни, является одним из самых высоких по рынку⁷.

Что касается рынка реального страхования, который ОФГ и «АМСКОМ» разделяют на так называемый открытый, или конкурентный рынок⁸, и рынок кэптивного страхования, то в 2004 году, как показывают результаты исследований указанных компаний, динамика конкурентного рынка была выше, чем в сегментах кэптивного страхования и «финансовых схем». Так, по оценкам ОФГ и «АМ-

¹ В целях удобства исследования ВСС и «АМСКОМ» в 2003 году и «ВЦИОМ» и «АСКОМ» в 2004 году будут обозначаться как исследования «АМСКОМ»- С.Р.

² Специалисты ОФГ не учитывают сборы по ОМС и иным видам обязательного страхования, кроме ОСАГО-С.Р.

³ См. Приложение 6.

⁴ См. Приложение 8.

⁵ Там же.

⁶ См. Приложение 7.

⁷ См. Приложение 7.

⁸ В методике ОФГ «открытый рынок» включает ОСАГО, «АМСКОМ» оценивает сборы на конкурентном рынке без учетов взносов по ОСАГО.

СКОМ» сборы премий на открытом рынке выросли на 46% (без взносов по ОСАГО) и 64% соответственно (См. Приложения 6 и 7)¹. А.Н. Зубец считает, что рынок добровольного страхования (кроме страхования жизни), очищенной от «серой» составляющей, увеличился в номинальном выражении на 32%².

В связи с этим следует отметить следующее. Во-первых, рост собираемых премий на конкурентном рынке имеют тенденцию к замедлению. Фиксируемый ОФГ прирост открытого рынка уменьшился с 56% в 2002 году до 46% в 2004 году³. Во-вторых, необходимо учитывать вклад инфляционной составляющей. Если в качестве показателя инфляции взять дефлятор ВВП 19%⁴, то номинальный объем страховых премий (включая «псевдостраховые» операции) снизился за 2004 год на 2,4%⁵. Однако думается, что дефлятор ВВП не в полной мере отражает реальную динамику цен. Показатель потребительской инфляции составил по итогам 2004 года 11,7%⁶, а индекс оптовых промышленных цен- 28,3%⁷. Поскольку продолжительное существование подобного разрыва представляется невозможным, можно предположить, что в действительности цены на потребительские товары растут значительно быстрее. За 2004 год жилищно-коммунальные услуги подорожали на 34,5%⁸, цены на хлеб и хлебобулочные изделия выросли на 16,7%⁹, говядину- на 26%, свинину и бензин (в среднем)- на 40% а дизельное топливо- на 56%¹⁰. То есть имело место существенное подорожание товаров и услуг массового спроса, потребляемых всеми категориями граждан независимо от уровня их благосостояния. Поэтому, по расчетам, приводимым информационным агентством «РосБизнесКон-

¹ В отчете «АМСКОМ» «Страховой рынок России: реальные и отчетные показатели» (2005) прирост конкурентного рынка реального страхования оценивается в 64%. Между тем сопоставление с данными отчета, опубликованного в 2004 году, дает темп роста 37,7%- С.Р.

² «Серые» схемы уходят не только из страхования жизни // Новости для страховых компаний / Информационное агентство «Интерфакс-АФИ», ВСС. 2005. 22 февраля. № 279 (553).

³ Rubin I. Russian Insurance In 2004 & Beyond: Target=170 / United Financial Group, Deutsche Bank. Moscow, 2005. P.5.

⁴ Валовой внутренний продукт // Информация о социально-экономическом положении России- 2005 г./ Федеральная служба государственной статистики.

⁵ О состоянии страхового рынка России на основе оперативной информации // Страховое дело. 2005. № 9. С.30.

⁶ Илларионов А.Н. Программа антиинфляционных мер // ОРЕС. 2005. 2 ноября.

⁷ Правительство не знает, что делать с инфляцией // RBC daily. 2005. 3 ноября.

⁸ Тарифы на жилищно-коммунальные услуги в России за январь-сентябрь 2005 года выросли на 31,2% // Новости для страховых компаний / Информационное агентство «Интерфакс-АФИ», ВСС. 2005. 6 октября. 186 (681).

⁹ Илларионов А.Н. Программа антиинфляционных мер // ОРЕС. 2005. 2 ноября.

¹⁰ Богатые россияне стали жить еще богаче, а бедные- беднее / Лента новостей // Финанс. <http://finansmag.ru/13472>.

салтинг», реальный дефлятор ВВП равен 25%¹. Это означает, что реальный рост в сегменте «классического» страхования оказывается существенно ниже (либо полностью отсутствует).

Таким образом, есть основания считать, что на российском страховом рынке проявляются признаки стагнации. Подобный вывод подтверждают и расчеты А.Н. Зубца, который в целом достаточно оптимистично оценивает современное состояние отечественного рынка страховых услуг. А.Н. Зубец справедливо отмечает, что страховой рынок теснее связан с денежным обращением, чем с промышленным производством². Поскольку расчеты по договорам страхования производятся в денежной форме, с изменением денежной массы меняется и количество денег, потенциально используемых для расчетов со страховщиками. Именно в динамике денежной массы эксперт видит причину колебаний в развитии страхового рынка России. Если же сравнивать объем сборов страховых премий не с ВВП, а с количеством денег в обращении, то рост операций по страхованию за последние годы сводится к нулю³.

Основным фактором, сдерживающим развитие отечественного страхового рынка, выступает спрос на страховые услуги. Его состояние прямо вытекает из особенностей описанной в предыдущем разделе модели российской экономики, которые отрицательным образом влияют на платежеспособность страхователей. Потенциально клиентами страховщиков может выступать не более 13% населения, доходы которых позволяют приобретать предметы средне- и долгосрочного пользования (бытовая техника, автомобильный транспорт, недвижимость)⁴, являющиеся традиционными объектами страховой защиты. Однако и среди данной категории граждан расходы на страхование занимают незначительную часть среднего бюджета и не являются приоритетными. Это связано с тем, что при существующей величине дохода большая часть средств по необходимости тратится на обеспечение, прежде всего, «физического» существования. В своем докладе на Международной конференции по страхованию, проходившей 16-18 мая 2003 года в Москве бывший генеральный директор страхового общества «Россия» М.Р. Айнет-

¹ Правительство не знает, что делать с инфляцией // RBC daily. 2005. 3 ноября.

² Прогноз развития рынка страхования в 2004 г. ухудшился из-за оттока капитала из России- эксперт // Новости для страховых компаний / Информационное агентство «Интерфакс-АФИ», ВСС. 2004. 20 июля. № 135 (409)

³ Там же.

⁴ Орлов Д. Перевернутая пирамида // Аргументы и факты. 2004. 2 февраля.

динов привел следующий упрощенный рейтинг потребностей населения (по степени убывания значимости)¹:

- Расходы на питание;
- Отдых за рубежом;
- Расходы на обслуживание имеющегося автотранспорта;
- Покупка бытовой техники;
- Приобретение автомобиля в кредит;
- Недвижимость (жилье);
- Страхование (страхование жизни).

Клиентская база российских страховщиков, представленная физическими лицами, объективно не может выступать источником развития российского страхового рынка. Опрос, проведенный в 2003 году Институтом маркетинговых исследований «ГФК РУС» (GFK RUS) по заказу «Ингосстраха»², показал, что годовые затраты на страхование «среднего класса»³, к которому в России относятся граждане с месячным доходом 100 долларов США⁴, не превышают *3 000 рублей в год*. Такие расходы может позволить себе большая часть потенциальных потребителей страховых услуг (66,6%). В то же время, выделить для целей страхования средства, сопоставимые с минимальным уровнем премии на одного человека в развитых странах (примерно 1 000 долларов США⁵), способно не более 1,3% граждан. Причем, речь идет, прежде всего, об имущественном страховании. Страхование жизни, на которое приходится большая часть сборов премии на страховых рынках развитых стран, не может рассматриваться как перспективное направление развития отечественного рынка. Данный факт вынуждены были признать и представители органов государственного управления, исключив данный вид страхования из перечня приоритетов государственной политики в отношении страхового рынка, предлагаемых

¹ *Айнетдинов М. Р.* Долгосрочное страхование жизни: тезисы доклада // Международная конференция по страхованию. 16-18 мая 2003 г. М., 2003. с. 60.

² Цифры номера // Бизнес-журнал. 2003. 21 мая.

³ Который традиционно считается (считался) основным потребителем, в том числе, и страховых услуг.

⁴ Как сообщил президент «Фонда эффективной политики» *Г.О. Павловский* на проходившей 11 февраля 2004 г. в Москве, в Российском информационном агентстве (РИА) «Новости» пресс-конференции «Круг претендентов на пост президента России определен. Реальный кандидат известен. Сможет ли что-то измениться в политической ситуации в стране в последний месяц перед выборами?», в России средним классом считают себя те, кто получает зарплату в 150 долларов (США) и выше (Глеб Павловский прогнозирует, что Владимир Путин наберет на выборах 80-90 проц. голосов // РИА «Новости»- Политика. 2004. 11 февраля.)

⁵ *Самоторова А.* Они плачут, а нам не жалко // Новые известия. 2005. 2 марта.

в проекте Программы социально-экономического развития Российской Федерации на 2005-2008 года.

Поэтому на сегодняшний день большая доля поступлений обеспечивается за счет взносов хозяйствующих субъектов- юридических лиц. Так, в страховании имущества на страхователей- юридических лиц приходится около 90%¹ собираемой премии, в страховании автотранспорта и добровольном медицинском страховании этот показатель составляет 51% и 90%² соответственно. При этом для корпоративных потребителей страховых услуг, как и для населения, характерной особенностью является дефицит финансовых ресурсов и наличие более приоритетных направлений расходования средств. Как было отмечено в предыдущем разделе исследования, даже для экспортеров топливных ресурсов первоочередной проблемой является состояние производственных мощностей и поиск источников финансирования для их обновления.

Здесь следует указать, что значительная часть как представителей страхового капитала, так и научного сообщества, неправомерно выделяет в качестве едва ли не основного фактора, препятствующего полноценному развитию страхования в Российской Федерации, «менталитет» потенциальных потребителей страховых услуг, или их «страховую неграмотность» (отсутствие «страховой культуры»). Под этими понятиями подразумеваются, во-первых, психологические установки граждан и руководителей (собственников) предприятий. Из-за «особенностей ментальности» потенциальных клиентов («надежда на русский авось») потребительная стоимость страховой защиты представляется им достаточно низкой. Во-вторых, сюда же относят неправильное представление населения о страховом механизме в силу отсутствия продолжительного опыта по заключению договоров страхования. То есть, вновь речь идет о заниженной *субъективной* ценности страховых услуг.

Несостоятельность данной позиции становится очевидной при сравнении уровня развития страхового дела в Советском Союзе и в современной России. В национальной экономике советского периода система страхования занимала видное место. Об этом можно судить по доле сборов страховой премии в ВВП, которая, по данным Председателя Совета старейшин ВСС Н.Ф. Галагузы, в 1990 году

¹ Турбина К.Е. Страхование- наиболее оптимальный способ индивидуального риск-менеджмента // ОРЕС. 2003. 25 февраля.

² Там же.

оставляла 3%¹. Причем, речь идет действительно о страховых операциях, без налоговосберегающих схем и обязательного медицинского страхования. В 2004 году отношение премии по реальному страхованию к ВВП не превышало 1,52%². Широкое использование в СССР инструментов страхования для защиты от неблагоприятных событий подтверждается большим количеством договоров страхования. Думается, что, несмотря на безусловную трансформацию сознания населения, в которой не последнюю роль сыграли и процессы глобализации, «менталитет» и «страховая культура» не могли деградировать до такой степени, чтобы выступать весомым препятствием на пути развития отечественного страхового рынка.

Подобное стремление, осознанное или неосознанное, подменить объективные факторы ограниченности спроса на страховые услуги субъективными аспектами имеет вполне конкретные последствия. Практические решения заранее обречены на провал, если они игнорируют требования объективной реальности. Очевидным образом это проявилось при введении в действие закона ОСАГО и его последующей реализации.

Идейной основой данного закона послужила позиция, которая была зафиксирована в Концепции развития страхования в Российской Федерации, принятой в 2002 году Правительством Российской Федерации³. Согласно Концепции, стимулом развития рынка *добровольного* страхования должно стать введение *обязательных* видов страхования. Те руководители страховых организаций, которые разделяли и активно поддерживали такую точку зрения, утверждали, что страхователи, приходящие в компанию для заключения договора ОСАГО, станут приобретать и другие страховые продукты. Например, клиенты- физические лица, будут заинтересованы в страховании самого транспортного средства, страховании домашнего имущества и т.д. При этом игнорировалось то обстоятельство, что при упомянутых выше объективных лимитах расходов на цели страхования изъятие в обязательном порядке взносов на ОСАГО автоматически сократит величину располагаемых ресурсов, которые могут быть потрачены на добровольные виды страхования. **Иными словами, обязательное страхование в таких условиях будет способствовать**

¹ Лайков А.Ю. Перспективы привлечения иностранных инвестиций на российский страховой рынок // Финансы. 2003. № 5. С.47.

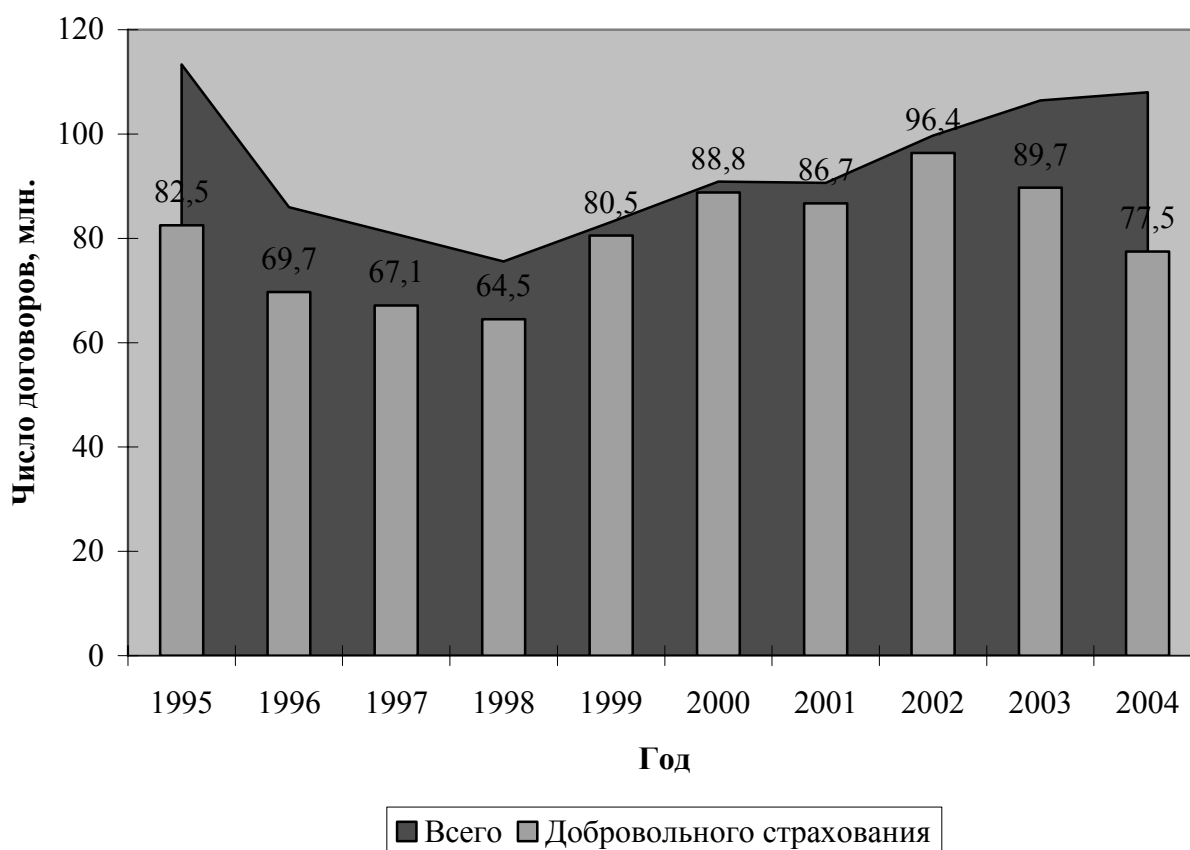
² ФССН: на реальное страхование в 2004 г. пришлось лишь 54% премии // Новости о страховании / Агентство страховых новостей (АСН). 2005. 31 мая. № 97 (1556).

³ Распоряжение Правительства Российской Федерации от 25 сентября 2002 г. № 1361-р.

не развитию рыночного механизма в сфере страхования, а наоборот, развиваться за счет сужения рынка добровольного страхования. Именно это и можно наблюдать сегодня на российском страховом рынке, где, во-первых, происходит сокращение доли сборов по добровольным видам страхования и одновременное увеличение удельного веса премий по обязательному страхованию в общем объеме собираемых премий. И, во-вторых, снижается количество заключаемых договоров добровольного страхования:

Рисунок 3

Динамика количества заключенных договоров страхования на российском страховом рынке¹



В итоге вынуждены были признать, что в большинстве случаев не оправдались надежды на то, что ОСАГО выступит для клиентов побудительным фактором к расширению сферы взаимоотношений со страховыми компаниями. Это подтверждают и сами страховщики (И. Иванов, заместитель генерального директора «РЕСО-Гарантия», Д. Макаров, заместитель генерального директора «АльфаСтрахова-

¹ Составлено по: Деятельность страховых организаций // Россия в цифрах: основные показатели (из годовых сборников 2005 года) / Федеральная служба государственной статистики.

ние», А.Кабанов, генеральный директор СО «Зенит», Н. Николенко, бывший генеральный директор страховой группы «УралСиб», и другие)¹. К примеру, на сегодняшний день добровольное страхование ответственности владельцев автотранспортных средств оказалось под угрозой исчезновения с рынка. Представляется, что не следует ждать положительного эффекта от ОСАГО и в будущем, поскольку, как показывают опросы общественного мнения, взносы по обязательному страхованию рассматриваются большинством страхователей как налог. То есть обязательное страхование владельцев автотранспортных средств воспринимается как отношения с государством, а не со страховыми компаниями. Поэтому значительная часть клиентов испытывает безразличие по поводу выбора конкретного поставщика страховых услуг: большинство страхователей не могут указать название страховой компании, выдавшей им полис². Очевидно, что в подобной ситуации говорить о стимулировании **отношений** по страхованию не приходится.

Описанная в предыдущем разделе исследования современная социально-экономическая ситуация в Российской Федерации помимо величины спроса определяет и его качественные характеристики- состояние потенциальных объектов страхования. Как уже отмечалось ранее, за прошедшее десятилетие выбыла большая часть основных фондов, созданных в советской экономической системе, а значительная часть сохранившегося оборудования практически выработала свой ресурс. В промышленности реализацию кризиса, который выразится в резком увеличении числа техногенных катастроф, о чем регулярно предупреждают эксперты, удастся отложить благодаря экстренным локальным мероприятиям, финансируемым за счет доходов сырьевого экспорта, а также неполной загрузке имеющихся производственных мощностей- как в экспортно-ориентированном сырьевом секторе, так и в отраслях, обслуживающих потребности национального рынка. Однако это не в состоянии скрыть тенденцию к нарастанию количества аварий, обладающих катастрофическим потенциалом, наглядным подтверждением чего стало частичное отключение 25 мая 2005 года системы электроснабжения Москвы и ближайших областей.

¹ Оправдались ли надежды страховщиков на развитие кросс-продаж в связи с введением ОСАГО, почему / Прайм-ТАСС // Страхование сегодня. Портал страховщиков. 2005. 12 мая.

² Россияне не знают, зачем нужна страховка / Сибирское Информационное Агентство // Страхование сегодня. Портал страховщиков. 2005. 23 февраля.

Критическим можно назвать также состояние жилого фонда и сферы коммунального хозяйства. В настоящее время продолжают эксплуатироваться 92 млн. кв. метров жилья, документально признанного ветхим и аварийным¹. В связи с высокой степенью изношенности коммуникаций (около 60-65%²) в геометрической прогрессии увеличивается количество аварий на сетях теплоснабжения: среднегодовое число аварий на теплотрассах с конца 80-х годов XX века возросло (и продолжает увеличиваться) примерно в 20 раз до 2,2 на 1 км трубопровода³.

Таким образом, приходится говорить о плохой рискованной ситуации в целом по стране, которая не может быть нормализована в рамках существующей экономической модели, ориентированной на получение быстрого роста в ущерб обеспечению безопасности. Кроме того, довольно низкий уровень инвестиций в средства производства, о чем говорят и западные страховщики⁴, означает, что **физический объем объектов страхования растет крайне медленно. Это служит еще одним подтверждением высказанного нами ранее предположения о том, что существенный вклад в рост операций по страхованию обеспечивает инфляционная составляющая.**

Объективные характеристики клиентской базы предопределяют особенность модели страхового бизнеса, складывающейся сегодня в России. В условиях, когда абсолютное большинство страхователей характеризуется ограниченной платежеспособностью, формирование сбалансированного страхового портфеля является крайне затруднительным. Поэтому на современном страховом рынке России относительно устойчивое положение и средние темпы роста достигаются за счет обслуживания 2-3 ключевых клиентов, которые представляют собой основу функционирования экзотических и ряда «рыночных» страховых компаний. Остальные компании вынуждены либо работать со статичной клиентской базой, либо пытаться резко увеличить страховой портфель, прежде всего за счет привлечения физических лиц. Поскольку такое расширение портфеля достигается, в основном, за счет демпинга, то это неизбежно означает потерю их финансовой устойчивости в среднесрочной перспективе. В конечном счете, подобная политика создает реальную

¹ Уланов С. Я планов наших люблю громадь... // Промышленные ведомости. 2006. № 3.

² Там же.

³ Фадеев А. Угроза нового отопительного сезона // <http://www.contr-tv.ru/common/934/>. 2003. 9 апреля..

⁴ Мюллер П. Глобализация, страхование, перестрахование и развивающиеся рынки стран СНГ // Первый конгресс перестраховщиков в странах СНГ: Доклады. 25-26 июня 2004 г. Москва.

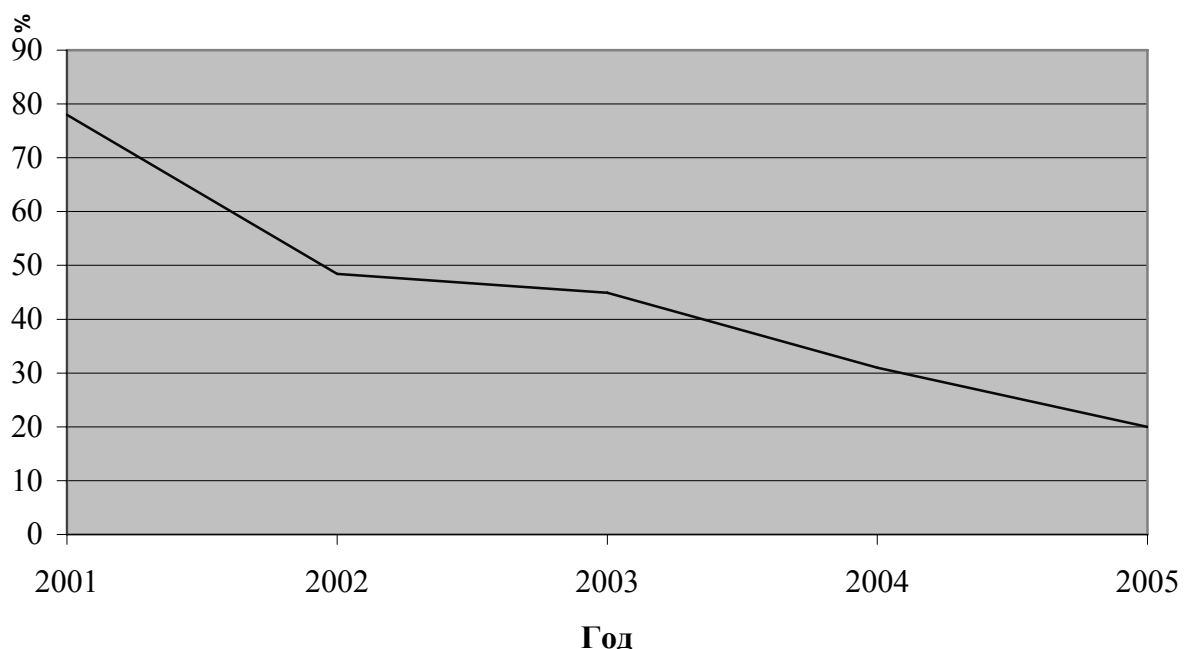
угрозу существования страховщика как хозяйствующего субъекта, что можно наблюдать на недавнем примере группы компаний «АВЕСТ».

Подобная схема функционирования сужает возможности компаний по инвестированию в развитие страховой инфраструктуры, как материальной (здания, системы коммуникаций), так и кадрового потенциала (формирование агентской сети, подготовка квалифицированных специалистов по оценки риска, урегулированию убытков и т.д.). Для страховщиков, бизнес которых обеспечивается несколькими крупными клиентами, границы развития определяются потребностями их стратегических партнеров (например, географией расположения подразделений клиента). У прочих участников рынка на эти цели нет необходимых финансовых ресурсов.

Если посмотреть на динамику темпов роста активов крупнейших страховых компаний с 2001 по 2005¹ гг., то имеет место их снижение- с 78% до 20% (экспертная оценка «Интерфакс-ЦЭА»), то есть до уровня инфляции, измеряемого по показателю дефлятора ВВП.²

Рисунок 4

Темпы прироста активов крупнейших страховых компаний³



¹ Прогноз.

² Если взять за основу более высокие показатели, то реальный темп роста активов страховых компаний окажется отрицательным.

³ Составлено по: «Интерфакс-ЦЭА».

Низкий уровень инвестиций в развитие собственного бизнеса со стороны страховщиков предстает одним из факторов, влияющих на качество страховых услуг, которое, как и на развитых страховых рынках, оказывается далеко не всегда адекватным требованиям потребителей. Об этом можно судить по степени удовлетворенности страхователей предоставляемой страховой защитой. Согласно результатам опроса, проведенного ВЦИОМ в сентябре 2004 г. в 40 регионах России, сегментом, на котором действительно учитываются потребности страхователей, является страхование выезжающих за рубеж: 89% респондентов остались удовлетворены качеством обслуживания. В других видах страхования уровень соблюдения интересов потребителей является существенно более низким: в имущественном страховании данный показатель составляет 67%, в страховании автотранспорта - 55%¹.

Что касается ОСАГО, выступающего на сегодняшний день «точкой роста» на российском страховом рынке, то приходится констатировать следующее. Реализация потребностей как страхователей, виновных в причинении вреда, так и лиц, понесших ущерб, прежде всего материальный, оказывается весьма затруднительной. Менее половины респондентов считают, что обязательное страхование автогражданской ответственности обеспечивает защиту их интересов². Причем, процент страхователей, которые попадали в аварию и остались не удовлетворены качеством услуг своей страховой компании, более чем в два раза превышает аналогичный показатель среди той группы потребителей, у которых не было страховых случаев³.

По данным Агентства страховых новостей, основные претензии к деятельности страховщиков ОСАГО, которые поступают в Российский союз автостраховщиков (РСА), сводятся к следующим⁴:

- не соблюдение страховщиками сроков рассмотрения документов и выплаты страхового возмещения (201 жалоба из 440, поступивших за первые семь месяцев 2004 г.);
- не согласие с отказом в выплате (85);

¹ Половина россиян не пользуются никакими страховыми услугами / Regnum // Страхование сегодня. Портал страховщиков. 2004. 27 октября.

² Половина россиян не пользуются никакими страховыми услугами / Regnum // Страхование сегодня. Портал страховщиков. 2004. 27 октября.

³ Автогражданка, россияне и... барабан // http://www.insnews.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=3941&Itemid=54, 2005. 19 июля.

⁴ ОСАГО: на кого, на что и как часто жалуются клиенты [список компаний] // Новости о страховании / Агентство страховых новостей (АСН). 2004. 3 сентября. № 166 (1377).

- не согласие с размером выплаты (53).

Причину дефицита инвестиционных ресурсов, кроме отмеченной выше ограниченности спроса на реальное страхование, следует искать и в низкой заинтересованности собственников страхового бизнеса в его развитии. Даже вхождение в состав крупных финансово-промышленных групп не может рассматриваться как гарантия развития страховой компании в долгосрочной перспективе. В структуре ФПГ страхование не является стратегическим направлением деятельности. К примеру, согласно отчету, опубликованному АФК «Система» перед размещением своих акций на Лондонской бирже, страховая деятельность, сосредоточенная в компании «РОСНО», генерирует поступления в размере 4,9% от объема консолидированной выручки холдинга.¹ Прибыль группы формируется исключительно за счет оператора сотовой связи «Мобильные ТелеСистемы»². Все остальные участники холдинга, в том числе и «РОСНО», *в совокупности* приносят компании чистый убыток. Подобная модель лежит в основе функционирования подавляющего большинства промышленно-финансовых холдингов. Например, бизнес финансовой корпорации «УралСиб», в состав которой входит одноименный страховщик, был бы убыточен без 8%-ного пакета акций «ЛУКОЙЛа», владение которым принесло компании доход в размере 13 млрд. рублей, в то время как суммарная прибыль составила 11 млрд. рублей³. Анализ отчета за 2003 год группы «Альфа», владеющей страховым обществом «Альфастрахование», показывает, что 95% прибыли обеспечивается за счет нефтегазовых активов⁴. Поэтому собственники ФПГ, в структуре которых присутствуют страховые компании, рассматривают страхование не как вид деятельности, приносящий доход, а как вспомогательное направление, призванное, прежде всего, обеспечивать потребности группы в страховой защите.

Соответственно, финансирование страхового бизнеса в рамках финансово-промышленных групп осуществляется по остаточному принципу. Приоритет объективно отдается видам деятельности, формирующим базу всей группы. Упомянутая «Система» предполагает большую часть средств, вырученных от размещения ценных бумаг, направить на развитие телекоммуникаций. Инвестиции в

¹ Рыцарева Е. Эффект равноудаленности // Эксперт. 2005. № 6. 14- 20 февраля. С.25.

² Витковская С., Петрова С. «Систему» кормят мобильные // Ведомости. 2005. 7 февраля.

³ Там же.

⁴ Там же.

страховой бизнес, скорее всего, не превысят 5% от привлеченных финансовых ресурсов, или 90 млн. долларов США¹.

На рассмотренные выше проблемы российского страхового рынка произошло наложение мировой тенденции к доминированию спекулятивно-ростовщического типа хозяйствования. **Это способствовало становлению на отечественном рынке такой модели страхового бизнеса, к которой все больше тяготеет мировой рынок страховых услуг.** В первой главе было показано, что движущим мотивом при такой концепции ведения бизнеса является стремление к немедленному получению повышенного дохода. Как и в случае с международными страховщиками, катализатором подобных изменений в значительной степени стало вливание в страховую отрасль капитала, имеющего спекулятивное происхождение, и ориентированного на работу с богатыми клиентами. Соответственно, такие собственники «продвигают» страховые компании «от бедного и среднего класса... в сторону богатых»².

Однако, в силу того, что в России слой действительно состоятельных людей и относительно благополучных в финансовом плане предприятий является крайне узким, реализация подобной модели на российском рынке имеет свою специфику. **С одной стороны, удовлетворение потребностей наиболее обеспеченных групп страхователей достигается за счет наименее обеспеченных потребителей страховых услуг.** Крупные клиенты получают наиболее выгодные условия страхования, которые выражаются, в частности, в относительно низких страховых тарифах, готовности идти на компромисс при выплате страхового возмещения. Такие «уступки» страховщики компенсируют соответствующим ухудшением положения мелких и средних клиентов, сталкивающихся с завышенными тарифами³, фиксированным объемом страхового покрытия без учета их реальных потребностей, стремлением страховых компаний отказать в оплате убытков под формальным предлогом.

С другой стороны, страховщики ищут другие способы получения высоких доходов при относительно низких затратах. Думается, что здесь заключает-

¹ Рыцарева Е. Эффект равноудаленности // Эксперт. 2005. № 6. 14- 20 февраля. с. 25.

² Сафронов Б. Интервью: Рубен Варданян, президент группы компаний «Тройка Диалог». Основные задачи в «Росгосстрахе» я выполнил // Ведомости. 2004. 11 марта.

³ Услугами страховщиков в РФ пользуются 80% предприятий малого и среднего бизнеса / Интерфакс // Страхование сегодня. Портал страховщиков. 2005. 16 июня.

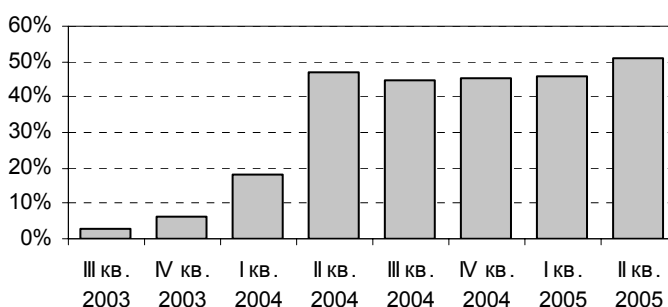
ся одна из причин столь широкого распространения на отечественном рынке «псевдостраховых» схем и проблем системы ОСАГО в том виде, в котором она существует на сегодняшний день.

Начиная с момента вступления в силу Закона «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств» в обществе активно дискутируется вопрос об адекватности установленных тарифов по ОСАГО. В более широком контексте дебаты ведутся по поводу того, насколько существующий механизм данного вида страхования действительно отвечает потребностям граждан России. Противники современной системы ОСАГО указывают на то, что тарифы по данному виду страхования являются завышенным, ссылаясь при этом на приблизительные расчеты достаточного уровня премии¹, которые дают существенно меньшую величину по сравнению с базовыми тарифами ОСАГО².

Безусловно, следует согласиться с доводами представителей страхового бизнеса о том, что выводы о прибыльности или убыточности обязательного страхования автогражданской ответственности являются преждевременными, поскольку в соответствии со спецификой страховых операций реальный финансовый результат от их проведения может быть определен только к концу 3-летнего периода. Действительно, уровень выплат³ увеличивается каждый квартал, начиная с момента введения ОСАГО (1 июля 2003 года).

Рисунок 5

Динамика уровня выплат ОСАГО, в % в среднем по России⁴



Если обратиться к годовым данным, то отношение выплаченного страхового возмещения к собранным премиям в 2005 году составило 48,8%, увеличившись в

¹ Частное от деления общей суммы ущерба, причиненного в результате дорожно-транспортных происшествий на число владельцев транспортных средств.

² Бренделев В., Ягодкин А. Карман-сюита // Новая газета. 2004. 29 января.

³ Отношение выплат к премиям

⁴ Долгополова А., Матовников М. На рынке ОСАГО складывается предкризисная ситуация // Новости для страховых компаний / Информационное агентство «Интерфакс-АФИ», ВСС / 2005. 31 октября. № 203 (699).

1,3 раза по сравнению с показателем 2004 года (37,5%)¹. Однако, несмотря на опережающую динамику выплат по сравнению с премиями, величина комбинированного коэффициента убыточности (включающего также расходы на ведение дела и отчисления в резерв компенсационных выплат) все еще позволяет рассматривать ОСАГО как прибыльный вид бизнеса: за период с 2003 по 2005 года данный коэффициент достигал значений 46,6%², 60,5% и 71,8% соответственно³.

Более того, имеются факты, косвенно свидетельствующие о том, что функционирующий на сегодняшний день механизм ОСАГО отвечает, прежде всего, интересам страхового бизнеса и обеспечивает страховщикам гарантированное получение высоких доходов:

1. Отсутствуют серьезные актуарные расчеты, обосновывающие размер страховых тарифов по ОСАГО. В ходе дискуссии по поводу необходимости реформирования системы обязательного страхования автогражданской ответственности страховщики используют аналогичную аргументацию, что и их оппоненты, а именно - крайне примитивные арифметические калькуляции, данные которых, кроме того, расходятся с официальной статистикой. К примеру, в интервью агентству «Интерфакс» начальник актуарно-аналитического отдела РСА Владимир Измайлов упомянул о 757,2 тысяч ДТП⁴, произошедших в первом полугодии 2004 года, в то время как по данным ГИБДД России за первые 7 месяцев 2004 г. произошло 105,955 тыс. ДТП.⁵
2. По сравнению с существовавшими ранее условиями добровольного страхования ответственности владельцев автотранспортных средств, когда страховщики работали с более узким портфелем, ОСАГО предусматривают существенно худшие условия по соотношению «страховые лимиты-премии».
3. Является очевидным, что страховые компании крайне заинтересованы в данном бизнесе. В соответствии с практикой, сложившейся на рынке

¹ Губейдуллина Г. Статистика показала прибыльность «автогражданки» // Время новостей. 2006. 1 февраля.

² Вектор: автостраховщики приедняются // Ведомости. 2005. 7 декабря.

³ Там же.

⁴ Реальная величина убыточности ОСАГО находится в интервале от 70% до 84%- РСА / Интерфакс // Страхование сегодня. Портал страховщиков. 2004. 3 сентября.

⁵ В январе-июле 2004 г. в России произошло 106 тыс. автоаварий, рост на 4,2% // Новости о страховании/ Агентство страховых новостей (АСН). 2004. 12 августа. № 150 (1361).

ОСАГО, минимальный размер комиссионного вознаграждения, который выплачивается страховщиками, составляет 20%, что в **2 раза выше уровня, установленного законом**. Средними комиссионными являются 25%, а в отдельных случаях компании готовы идти на увеличение вознаграждения брокерам и агентам до 37%¹, хотя, в соответствии со структурой тарифной ставки, утвержденной постановлением Правительства, нетто-ставка должна составлять 77%².

Кроме того, в конце 2005 Федеральная антимонопольная служба (ФАС) инициировала разбирательства, связанные с практикой ряда страховщиков предоставлять подарки (что по сути представляет собой форму скидки) при заключении договоров ОСАГО³.

Таким образом, необходимо признать, что механизм обязательного страхования автогражданской ответственности в большей степени отвечает интересам страховщиков, чем страхователей.

Формирование целостного представления о современном состоянии рынка страховых услуг России представляется невозможным без рассмотрения специфики государственной политики в сфере страхования.

Приходится констатировать, что у политической элиты не сформировалась сколько-нибудь ясная концепция развития страхового дела. Представляется справедливой критика в адрес государственной власти за отсутствие ответов либо согласия в подходах к решению ключевых вопросов:

- какой тип страховщиков требуется сегодня отечественной экономике;
- какие функции должны выполнять страховщики и перестраховщики.

¹ Демченко В.Н. Оптовики-затейники // Русский полис. 2005. № 2. С.14.

² Постановление Правительства Российской Федерации от 08.12.2005 г. № 739 «Об утверждении страховых тарифов по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств, их структуры и порядка применения страховщиками при определении страховой премии».

³ ФССН направила предписания порядка 10 СК за предоставление льгот по ОСАГО, ФАС начинает расследование // Новости для страховых компаний / Информационное агентство «Интерфакс-АФИ», ВСС. 2005. 20 декабря. № 238 (734)

Соответственно, как отмечает директор представительства Мюнхенского перестраховочного общества в России, д-р П. Мюллер, государство не может найти ответы и на более конкретные вопросы¹:

- рассматривается ли страхование как потенциал для сбора денежных средств и тем самым инвестиционного капитала;
- рассматривается ли оно как «разгрузка» для государственного бюджета страны;
- рассматривается ли оно как часть государственной политики по предупреждению и обеспечению рисков;
- рассматривается ли оно, в особенности международное перестрахование, как форма и возможность взаимодействия с международными финансовыми рынками.

На сегодняшний день можно наблюдать, как, с одной стороны, страхование пытаются использовать в качестве практического механизма реализации более общей программы по освобождению государства от значительной части функций, а с другой- страховой рынок сам становится сферой **минимального** государственного вмешательства.

Так, в последнее время появляются предложения по расширению перечня видов обязательного страхования. В частности, предлагается ввести обязательное страхование частного жилья и профессиональной ответственности (как альтернативы лицензированию в рамках планируемой передачи функций по регулированию отраслей экономики в ведение саморегулируемых организаций- СРО).

Что касается страхования жилья, то Концепцией развития страхования в Российской Федерации и Программой социально-экономического развития на РФ на среднесрочную перспективу (2005- 2008) предусматриваются минимальные затраты на организацию страховой защиты, в том числе и в обязательной форме, за счет средств государственного бюджета и внебюджетных фондов. Поэтому Госстрой, выступивший с подобной инициативой, предлагает все расходы по данному страхованию возложить на население². Таким образом, на граждан России ляжет не

¹ Мюллер П. Глобализация, страхование, перестрахование и развивающиеся рынки стран СНГ// Первый конгресс перестраховщиков в странах СНГ: Доклады. 25-26 июня 2004 г. Москва.

² Аварий может и не быть...Госстрой хочет навязать населению обязательное страхование жилья // Страхование сегодня. Портал Страховщиков. 2003. 4 августа.

только бремя по осуществлению затрат на проведение капитального ремонта¹, но и по уплате страховых премий, размер которых, учитывая состояние системы ЖКХ, будет довольно высоким. Кроме того, наблюдая практические последствия реализации концепции ОСАГО, возникают опасения по поводу превращения системы обязательного страхования жилья в очередную «точку роста»², с одной стороны- гарантирующую страховщикам получение повышенного дохода, а с другой- препятствующую развитию подлинных рыночных отношений в страховании- распространению добровольного страхования.

Если же обратиться к программам государственного стимулирования развития рынка страховых услуг, то становится очевидным, что предлагаемые меры имеют скорее организационно-техническую направленность. В проекте Программы социально экономического развития РФ на среднесрочную перспективу (2005-2008 гг.) в качестве необходимых названы следующие шаги:

- стимулирование консолидации субъектов страхового дела, повышение капитализации страхового рынка в соответствии с новым законом о страховом деле, разработка мер по развитию сострахования, взаимного страхования и перестрахования;
- развитие института страховых актуариев;
- развитие видов страхования ответственности определенных категорий лиц;
- унификация положений в различных «отраслевых» законах, касающихся обязательного страхования, и приведение их в соответствие с законом о страховом деле, устранение коллизий в законодательстве.

Представляется, что подобный подход целесообразен к применению на развитых страховых рынках, но не на отечественном рынке страховых услуг, так как он практически никак не касается ключевых проблем, которые препятствуют полноценному развитию страхового дела в России.

¹ Для граждан, которые владеют жилыми помещениями на праве собственности- п/п 1 п. 2. ст. 154 «Жилищного кодекса РФ».

² По оценкам экспертов, после введения в действие данного вида страхования годовой сбор премий только по Москве может составить 225 млн. долларов США. В масштабах России данный показатель будет, естественно, выше (Мало не покажется / Красное знамя // Страхование сегодня. Портал страховщиков. 2003. 27 августа).

Итак, анализ данных страховой статистики, характеризующих развитие отечественной системы страхования, показывает, что даже так называемый рынок реального, или классического, страхования (свободный от операций финансового планирования) демонстрирует признаки замедления действительных темпов роста (с учетом фактического уровня инфляции). Причину следует искать не в субъективных факторах, связанных с психологическими установками потребителей страховых услуг, а в особенностях системы доходов и расходов страхователей- субъектов предпринимательской деятельности и домашних хозяйств, обусловленных современной социально-экономической ситуацией в России. Игнорирование данного условия приводит к принятию ошибочных управленческих решений, как на уровне отдельных страховщиков, так и в отношении рынка в целом.

Разворачивающиеся в национальном хозяйстве России процессы определяют не только объем и качество спроса на страхование, но и сложную рисковую ситуацию. В сочетании это вызывает существенное затруднение процесса нормального воспроизводства страхового капитала. Лишенные поддержки со стороны собственников, страховщики предоставляют основной массе клиентов страховую защиту, обладающую заниженной потребительной стоимостью. В то же время, по аналогии с участниками мирового рынка страхования, отечественные страховые компании стремятся обеспечить себе повышенную доходность при минимальных трудовых усилиях. Как и на международном рынке, это достигается путем реализации механизмов, вступающих в противоречие с принципами собственно рыночных отношений. В этих условиях объективно требуется пересмотр задач, стоящих перед государством в сфере страхования.

Изучение особенностей современной ситуации на российском рынке страхования позволяет выявить те практические формы, в которых на сегодняшний день на нем реализуются интересы международного страхового капитала.

2.3. Особенности взаимодействия страхового рынка России и мирового рынка страховых услуг на современном этапе

Взаимодействие российского страхового рынка с мировым рынком страховых услуг реализуется по двум направлениям:

1. Непосредственное присутствие иностранного страхового капитала в форме дочерних обществ международных страховых компаний или долевого участия в российских страховых организациях;
2. Опосредованное участие в страховании рисков, расположенных на территории России, через международное перестрахование.

Процесс прямого допуска иностранных поставщиков страховых услуг на отечественный рынок страхования прошел следующие этапы. До принятия в 1992 году Закона «О страховании» деятельность зарубежных страховых компаний на российском рынке была полностью запрещена. Закон 1992 года разрешил функционирование обществ с иностранными инвестициями, доля которых в уставном капитале не превышала бы 49%. Здесь следует особо отметить, что данный режим был более благоприятным, чем существующие во многих развитых странах в отношении участия представителей международного страхового бизнеса в национальной системе страхования.

В 1999 году был сделан следующий шаг, направленный на расширение присутствия иностранного капитала на страховом рынке России. Зарубежным страховым компаниям было предоставлено право учреждать дочерние общества, которые могли бы осуществлять страховую деятельность на территории Российской Федерации, если они удовлетворяли определенным требованиям (15-летний срок деятельности на рынке страхования страны регистрации, 2-летний опыт работы на российском рынке).¹ Также были введены повышенные, по сравнению с отечественными страховщиками, требования к размеру уставного капитала. Так, минимальный размер оплаченного уставного капитала страховой организации, являющейся дочерним обществом по отношению к иностранному инвестору (основной организации), либо имеющей долю иностранных инвесторов в своем уставном капитале более 49 процентов, должен составлять не менее 250 тысяч минимальных размеров оплаты труда, а при проведении исключительно перестрахования - не менее 300 тысяч минимальных размеров оплаты труда.² В то время, как минимальная величина капитала, необходимого для деятельности отечественных страховщиков,

¹ Пункт 4 статьи 6 Федерального закона «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (в ред. Федерального закона № 204-ФЗ от 20.11.1999 г.).

² Статья 25 Федерального закона «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (в ред. Федерального закона № 204-ФЗ от 20.11.1999 г.).

устанавливалась равной 25 тысяч¹ и 50 тысяч минимальных размеров оплаты труда соответственно. Вместо утратившего силу ограничения на долю иностранных компаний в уставном капитале российской страховой организации была введена 15-процентная квота на участие иностранных компаний в совокупном страховом капитале России². Кроме того, для страховщиков с иностранным участием³ был закрыт ряд сегментов рынка⁴: страхование жизни, обязательное страхование, обязательное государственное страхование, имущественное страхование, связанное с осуществлением поставок или выполнением подрядных работ для государственных нужд, а также страхование имущественных интересов государственных и муниципальных организаций.

Следствием отмеченного выше шага стал ускоренный рост операций, проводимых страховщиками с иностранными инвестициями, темпы которого опережали увеличение сбора премий как по рынку в целом, так и по отдельным видам страхования (см. Приложение 9). Тем не менее, доля компаний с участием зарубежного капитала в объеме собираемых на российском рынке страхования остается незначительной. Как отмечается в докладе «Присоединение России к ВТО: вопросы страховых услуг»⁵, не приходится говорить и о серьезных иностранных инвестициях в развитие страховой инфраструктуры.

В 2003 году была принята новая редакция Закона «Об организации страхового дела», после вступления которой в силу (17 января 2004 года) были изменены условия деятельности страховщиков с иностранным участием на страховом рынке России. Прежде всего, увеличилась квота зарубежного капитала в совокупном страховом капитале российского рынка - с 15% до 25%⁶. Требования к минимальному размеру уставного капитала стали едиными для всех страховых организаций (независимо от национальной принадлежности их учредителей).

¹ При проведении видов страхования иных, чем страхование жизни.

² Пункт 3 статьи 6 Федерального закона «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (в ред. Федерального закона № 204-ФЗ от 20.11.1999 г.).

³ Для страховых организаций, являющихся дочерними обществами по отношению к иностранным инвесторам (основным организациям) либо имеющих долю иностранных инвесторов в своем уставном капитале более 49 %.

⁴ Пункт 3 статьи 6 Федерального закона «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (в ред. Федерального закона № 204-ФЗ от 20.11.1999 г.).

⁵ <http://www.ins-forum.ru/research/WTO/>. 2002. 12 сентября.

⁶ Пункт 3 статьи 6 Федерального закона «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (в ред. Федерального закона № 172-ФЗ от 10.12.1993 г.).

Самое важное изменение коснулось страховщиков, инвесторами которых выступают страховые компании из стран Европейского Союза. Для данных субъектов страхового дела был снят запрет на осуществление отдельных видов страховых операций (см. выше). Кроме того, в отношении дочерних обществ европейских страховщиков не применяются требования к опыту работы (на отечественном страховом рынке и рынке Евросоюза) и о необходимости получения предварительного разрешения органа страхового надзора на открытие филиалов на территории России и учреждение дочерних обществ¹.

В настоящее время в России действуют 39 компаний, в уставном капитале которых участвуют иностранные инвесторы. При этом география происхождения зарубежного капитала выглядит следующим образом:

Таблица 2

География иностранных инвестиций в российский страховой рынок³

| Страна / Региональное объединение | Количество зарегистрированных в соответствии с законодательством РФ страховых компаний с участием капитала, имеющего происхождение в стране / региональном объединении | Удельный вес в общем числе компаний с иностранными инвестициями, % |
|--|---|---|
| ЕС | 22 | 56 |
| США | 7 | 18 |
| СНГ | 4 | 10 |
| Швейцария | 2 | 5 |
| Другие страны | 4 | 11 |
| ИТОГО | 39 | 100 |

На сегодняшний день наиболее активными инвесторами выступают страховщики Европейского союза.

Перейдем к рассмотрению активности иностранных страховщиков на различных сегментах рынка.

Поскольку основной целевой группой крупного международного страхового капитала являются люди с высоким уровнем дохода, рынок страхования имущества

¹ Пункт 5 статьи 6 Федерального закона «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (в ред. Федерального закона № 172-ФЗ от 10.12.1993 г.).

³ Доля страховых премий в ВВП РФ составляет в среднем 3% последние 4 года // Новости для страховых компаний / Информационное агентство «Интерфакс-АФИ», ВСС. 2005. 15 сентября. № 171 (693).

и ответственности населения остается малопривлекательным для зарубежных страховых компаний. Кроме того, формирование сколько-нибудь существенного по объему портфеля рисков физических лиц предполагает серьезные инвестиции в развитие страховой инфраструктуры. Их потенциальный объем еще более увеличивается в связи с широким распределением объектов страхования по территории страны. При этом результатом этих *долгосрочных* инвестиций станет увеличение количества клиентов со средней страховой премией на один договор (страхования имущества граждан) в размере 577 руб¹. Поэтому иностранные компании предпочитают направлять финансовые ресурсы на те рынки или сегменты, которые в состоянии обеспечить им высокую отдачу в течение относительно непродолжительного периода времени.

По объективным причинам страхование жизни также не может являться стратегическим направлением для иностранных страховщиков. Представляется, что рынок реального страхования жизни, который развивался в том числе благодаря усилиям компаний с зарубежным капиталом («АИГ-Лайф» / AIG-Life и др.), уже достиг своих границ.

В связи с этим, как и их российские коллеги, международные страховые организации концентрируют свои усилия на страховании имущества и ответственности хозяйствующих субъектов. Рассмотрим, какие группы *отечественных* (кроме представительств и дочерних обществ транснациональных компаний, обслуживанием интересов которых на территории той или иной страны традиционно занимаются подразделения их партнеров- международных страховых компаний)- потребителей страховых услуг из корпоративного сектора экономики, представляют собой реальный интерес для мирового страхового капитала. *Для этого обозначим сегменты внутри данного рынка:*

- Страхование «международных» рисков, например, авиационное и морское каско, ответственность перевозчиков и страхование грузов;
- Страхование крупных объектов, включая проекты с иностранными инвестициями;
- Страхование рисков среднего и мелкого бизнеса.

¹ Итоги развития страхового рынка в 2004 году. 2004. С.18.

Приходится признать, что абсолютное большинство операций в первых двух сегментах контролируются иностранными страховщиками- либо напрямую, либо через механизм перестрахования. И здесь ведущая роль принадлежит транснациональным брокерским компаниям- «мегаброкерам». Например, разработка и размещение комплексной программы страховой защиты для «ТНК-БиПи» (ТНК-ВР) осуществляется дочерними компаниями мегаброкеров «Марш» (Marsh) «Аон»¹. Из трех консорциумов компаний- победителей конкурса на оказание консультационных услуг по разработке и внедрению корпоративной системы управления рисками в структуре ОАО «Газпром», два возглавляются российскими подразделениями «Марш» и «Аон»². Программа страхования имущества международного аэропорта «Шереметьево» на сумму 278 миллионов долларов США была размещена брокером Аон в компаниях «Ренессанс-Страхование» и «АИГ страховая и перестраховочная компания» (дочернее общество транснациональной страховой компании «АИГ»)³. При этом, хотя «Шереметьево» и является открытым акционерным обществом, его единственным акционером остается государство⁴; кроме того, компания по-прежнему входит в список стратегических предприятий⁵.

Перейдем к рассмотрению особенностей взаимодействия российского рынка страховых услуг с международным перестраховочным рынком. В 90-е годы прошлого века, в ситуации, когда началось открытие российского страхового рынка, многие крупнейшие международные перестраховщики, такие как Мюнхенское перестраховочное общество, Кельнское перестраховочное общество (на сегодняшний день- «Женераль энд Кельн Ре» / General&Cologne Re), Швейцарское перестраховочное общество, «СКОР» (SCOR) и другие, открыли свои представительства в России. Правда, в большинстве случаев функции российских подразделений сводились к установлению и поддержанию контактов с отечественными клиентами и выполнению исключительно технических процедур. В последнее время, когда мировой страховой (перестраховочный) капитал стал ориентироваться на рынки, приносящие повышенную норму доходности за счет реального бурного роста, как

¹ Один в поле не воин // Русский полис. 2005. № 2. С.62-63.

² Газпром отобрал консультантов по разработке систем управления рисками // Новости для страховых компаний / Информационное агентство «Интерфакс-АФИ», ВСС. 2005. 15 сентября. № 171 (693).

³ «Ренессанс страхование» и «дочка» АИГ застраховали «Шереметьево» на \$278 млн. // Новости для страховых компаний / Информационное агентство «Интерфакс-АФИ», ВСС. 2005. 13 сентября. № 169 (692).

⁴ Указ Президента РФ от 4 августа 2004 г. № 1009 «Об утверждении перечня стратегических предприятий и стратегических акционерных обществ».

⁵ Там же.

например, в Азиатском регионе, некоторые компании приняли решение о полной ликвидации своих подразделений на территории России. Другие сократили их до одного представителя, призванного напоминать о существовании перестраховочного брэнда и курировать 2-3 ключевых клиентов.

На сегодняшний день по данным Федеральной службы страхового надзора из 171,2 миллиардов рублей премии, передаваемой в перестрахование российскими страховыми компаниями, на долю зарубежных рынков приходится около 33%¹. Данный показатель требует уточнения.

Во-первых, в перестраховании, равно как в прямом страховании, большой удельный вес занимают операции по оптимизации финансовых потоков. По расчетам «Эксперт Ра» из общего объема премии, полученными в перестрахование *российскими* страховщиками и перестраховщиками (93,8 миллиарда рублей²), на классическое перестрахование приходится порядка 25-30%³. Из них часть сборов приходится на потоки внутри кэптивных страховых групп. Классическое конкурентное страхование составляет 25-28 миллиардов рублей (не более 25-27%)⁴. Во-вторых, часть премий, передаваемых иностранным перестраховщикам, представляет собой операции по выводу капитала за рубеж. ФССН относит 40 млрд. рублей⁵ на *недобросовестные* операции по трансграничному перестрахованию.

Поэтому в качестве оценки реального участия международного перестраховочного рынка в российских рисках может быть использована та, которую приводит заместитель председателя правления Московского перестраховочного общества С. В. Дедиков. Он считает, что объем премий, передаваемых отечественными компаниями в перестрахование, составляет 40- 60 миллиардов рублей в год, из которых более 59% аккумулируется на мировых рынках перестрахования⁶

¹ Состояние и перспективы развития российского рынка перестрахования / Евро-Азиатский перестраховочный конгресс. М., 2005.

² *Ионкин В.В.* Состояние и перспективы развития российского рынка перестрахования / Круглый стол «Перестрахование в России: точки роста. 6 июля 2005 г., Москва, «Мариотт Гранд Отель»: Тезисы выступающих / Рейтинговое агентство «Эксперт Ра». М., 2005.

³ Перестрахование в России: Аналитическая записка рейтингового агентства «Эксперт Ра» / Рейтинговое агентство «Эксперт Ра». М., 2005. С.7.

⁴ Там же.

⁵ Глава ФССН: принятие положения о перестраховании признано нецелесообразным // Новости о страховании / Агентство страховых новостей (АСН). 2004. 28 июня. № 117 (1328).

⁶ *Миледин П.* Минфин перестраховался // Ведомости. М. 2004. 9 февраля.

В любом случае, это существенно ниже, чем было несколько лет назад. Как видно из Таблицы 1, начиная с 1995 года, происходило устойчивое увеличение доли премии, уходящей на зарубежные рынки. К 2000 году она составляла 70%.

Таблица 3

Структура премии, передаваемой в перестрахование на российском рынке страховых услуг².

| | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 |
|---|------|------|------|------|------|------|
| Доля российских страховщиков, в % | 70,3 | 64,3 | 45,6 | 20,8 | 20,6 | 12,9 |
| Доля российских перестраховщиков, в % | 5,8 | 4,7 | 7,8 | 17,1 | 10,2 | 16,8 |
| Доля зарубежных страховщиков и перестраховщиков, в % | 23,9 | 31 | 46,6 | 62,1 | 69,2 | 70,3 |

То есть наметилась тенденция к увеличению числа объектов, перестраховываемых на отечественном рынке, и, соответственно, увеличение доли перестраховочной премии, собираемой российскими компаниями- прежде всего специализированными перестраховочными обществами. Причины заключаются в упоминавшемся ослаблении общего интереса к российскому рынку, а также в ужесточении условий принятия иностранными компаниями рисков в перестрахование, что в некоторых случаях делает зарубежное перестрахование для российских перестрахователей невозможным.

Итак, на рынке прямого страхования сфера применения международного страхового капитала ограничивается несколькими сегментами, характеристики которых отвечают интересам участников страхового сегмента глобальной экономики. По каналам перестрахования взаимодействие осуществляется несколько активнее, однако и здесь наблюдается тенденции концентрации транснациональных перестраховщиков на наиболее привлекательных для них направлениях и объектах.

Таким образом, на данном этапе исследования сформирована основа для возможных сценариев развития мировой экономики, входящего международного страхового рынка, будущих форм взаимосвязи между ними и, соответственно, национальным хозяйством России и отечественным страховым рынком.

² Источник: *Постникова И.* Анализ перестраховочного рынка // Страховое ревью. http://www.inrevu.ru/FAVORIT/ART_11/art11.htm#rem1.

ГЛАВА 3. РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОГО СТРАХОВОГО РЫНКА В УСЛОВИЯХ НАРАСТАНИЯ ПРОТИВОРЕЧИЙ В СОВРЕМЕННОЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

3.1. Перспективы мировой экономики и вероятные изменения на мировом рынке страховых услуг

В предыдущих разделах исследования были раскрыты свойства и взаимосвязи системы «российский рынок страхования – мировой рынок страховых услуг». Как и в любой системе экономических отношений, ее элементы находятся в постоянной динамике. Поэтому для того, чтобы охарактеризовать возможные направления развития отечественного страхового рынка, в том числе – путем оптимизации форм его взаимодействия с иностранным страховым капиталом, необходимо: во-первых, изучить вероятные сценарии перспектив глобализации как формы организации мирохозяйственных связей, и выявить связанные с ними изменения в секторе страхования; во-вторых, охарактеризовать взаимосвязь между состоянием экономики России на современном этапе глобальной конкуренции и теми процессами, которые будут разворачиваться на российском рынке страховых услуг. На этой базе предполагается сформулировать конкретные направления реформирования отечественной системы страхования, которые обеспечат условия для ее подлинного развития.

Если говорить о перспективах глобализации, то на сегодняшний день в научном сообществе представлены диаметрально противоположенные взгляды на данную проблему. Сторонники глобализации, в основном принадлежащие к западной цивилизации, представляют ее необратимым процессом. В докладе Национального Разведывательного Совета США (National Intelligence Council- NIC) «Картография Будущего Мира» (“Mapping the Global Future”), подготовленного в рамках «Проекта 2020», отмечается, что единственным событием, которое может полностью остановить глобализацию, является вспышка опасного заболевания, способная принять мировой масштаб¹. Что касается рисков терроризма, то они все-

¹ Mapping the Global Future. 2004. P.30.

го лишь тормозят процесс глобализации, но не создают угрозу его полного исчезновения¹.

Поэтому в разделе доклада, посвященного экономической сфере, одним из ключевых выводов является расширение мировой экономики, которая к 2020 году вырастет² на 80% по сравнению с 2000 годом.³ Благодаря увеличению среднего размера дохода на душу населения примерно на 50% от существующего уровня в большей части мира будет наблюдаться рост численности среднего класса.⁴ При этом делается специальный акцент на то, что экономические выгоды глобализации будут наиболее явно проявляться в развивающихся странах, и, прежде всего, Китае и Индии, нежели в развитых странах (Европа и Япония). Так, Китай, объем ВВП которого в долларовом эквиваленте может превысить ВВП Великобритании к 2005 году, Германии - к 2010 и Японии - к 2015 году, будет находиться на 2-м месте в мире после США⁵, а ВВП Индии будет сопоставим с аналогичным показателем любого крупного европейского государства⁶.

В докладе подчеркивается, что глобализация все более будет приобретать «не-западные» очертания. С одной стороны, экономическая экспансия развивающихся стран Азии, основанная на быстрорастущих потребительских рынках, позволит этим государствам принимать участие в разработке и реализации мировой экономической политики в качестве *субъектов*. С другой стороны, упомянутый потенциал спроса будет вынуждать транснациональные корпорации из развитых стран адаптировать свою деловую практику к требованиям данных культур.

В то же время, несмотря на определенные достижения в экономической сфере, в том числе более высокие показатели *количественного* роста, развивающиеся страны будут уступать западной цивилизации по абсолютному уровню богатства. Например, в Индии величина душевого дохода представителя среднего класса, к которому относятся около 300 миллионов человек, составляет на сегодняшний день порядка 3-4 тысяч долларов США в год, что существенно ниже по сравнению с существующим уровнем дохода на душу населения в странах Европы и США.

¹ Mapping the Global Future. 2004. P.30..

² В докладе не указывается конкретный экономический показатель, по которому проводится сопоставление, однако из последующего контекста можно предположить, что речь идет о ВВП.

³ Mapping the Global Future. 2004. P.29.

⁴ Там же.

⁵ Mapping the Global Future. 2004. P.32.

⁶ Mapping the Global Future. 2004. P.30.

Этот разрыв сохранится и по прошествии 15 лет даже с учетом быстрых темпов роста, которые будет демонстрировать экономика Индии. Подобная ситуация будет складываться и в Китае, где увеличившаяся в 2 раза доля среднего класса в процентном отношении ко всему населению- с 20 до 40 процентов- будет меньше удельного веса среднего класса в США- 60%¹. При этом, чтобы величина дохода на 1 человека в Китае достигла *текущего* значения в развитых странах, должно пройти еще 30 лет.²

Причину сохранения дистанции между «азиатскими гигантами» и некоторыми из группы развитых стран, и, прежде всего, США, авторы рассматриваемого исследования видят в следующем. Несмотря на присутствие в национальном хозяйстве этих государств *отдельных*, динамично развивающихся секторов «мирового класса», «большая часть населения будет занята в сельском хозяйстве, рынки капитала будут менее развитыми и их финансовые системы будут менее эффективными по сравнению с другими богатыми странами»³.

Таким образом, оптимистический сценарий развития мирового хозяйства будет означать консервацию практически сложившейся на сегодняшний день системы отношений, принципиальные свойства которой были рассмотрены в первой главе диссертационного исследования. В частности, сохранится двухуровневая структура мировой экономики, где верхний уровень охватывает сегменты национальных хозяйств, вовлеченные в процесс международного разделения труда в рамках глобализации. Напротив, нижний уровень представлен отраслями и, соответственно, занятым в них населением, чья продукция оказывается невостребованной в условиях глобальной конкуренции. В него попадают не только целые страны, но также регионы и континенты, такие как территории Африки, расположенные к югу от Сахары, «проблемные» государства Евразии, Ближнего Востока и Латинской Америки. Даже согласно наиболее благоприятному сценарию глобализация не будет способствовать преодолению отсталости в экономической сфере и бедности в указанных регионах. Как отмечается в исследовании «Картография Будущего Мира» «даже к 2020 году... **преимущества глобализации не будут глобальными.** По прошествии следующих 15 лет *увеличится* разрыв между

¹ Mapping the Global Future. 2004. P.33.

² Там же.

³ Mapping the Global Future. 2004. P.31.

теми странами, которые получают выгоды от глобализации- экономические, технологические и социальные- и теми «недоразвитыми» нациями или анклавами внутри государств, которые остаются за пределами глобальной экономики»¹.

Безусловно, даже положительный прогнозный сценарий не может игнорировать проблем, возникающих в процессе глобализации. Это и наличие отсталых стран, и угроза, заключающаяся в движении капитала (прежде всего, спекулятивном). По мнению экспертов, принимавших участие в подготовке доклада Национального Разведывательного Совета, проблемы, связанные с изменением направления потоков капитала, могут носить «беспрецедентный» характер - в сравнении с кризисом, охватившим развивающиеся страны, которые демонстрировали быстрый рост - Мексику (середина 90-х годов прошлого века) и страны Азии (конец 90-х прошлого века). Тем не менее, в рамках оптимистической точки зрения на перспективы мировой экономики данные угрозы оказываются не способными изменить необратимый характер процессов глобализации, повлиять на увеличение объемов мирового ВВП и снизить темпы его роста, в частности, в динамично развивающихся странах Азии. Таким образом, потенциал отмеченных проблем понижается до уровня, соответствующего упоминавшему влиянию масштабных эпидемий и террористических актов, а сами проблемы неявно переводятся из разряда внутренних, прямо вытекающих из сущности глобализации как экономического явления, в категорию внешних факторов, по сути имеющих неэкономическое содержание.

Думается, что подобное обстоятельство существенным образом сказывается на объективности данного сценария. Даже сторонники дальнейшего развития процессов глобализации (Дж. Сорос) говорят о необходимости реформирования существующей системы мировой экономики в целях предотвращения ее полномасштабного кризиса. Как пишет Дж. Сорос, «если глобальная экономика столкнется с трудностями, начнут действовать политические механизмы, ведущие к ее распаду»². Это служит свидетельством того, что причину возможной кризисной ситуации следует искать в особенностях самих отношений, складывающихся на сегодняшний день в мировом хозяйстве.

Достичь такой глубины изучения проблемы не представляется возможным при проведении исследований, аналогичных тому, основные результаты которого

¹ Mapping the Global Future. 2004. P.29.

² Сорос Дж. Открытое общество. Реформируя глобальный капитализм. М., 2001. С.231.

были рассмотрены выше. Этому препятствуют не только недостатки методической базы, состоящие применительно к данному конкретному докладу в использовании исключительно метода экстраполяции действующих тенденций, без привлечения проектного и сценарного методов¹. Главный фактор, сдерживающий дальнейшее проникновение в сущность изучаемого явления (глобализации), и соответственно, затрудняющий выявление возможных направлений его динамики, видится в следующем. Исследователи оказываются ограниченными рамками теоретических концепций, которые вырабатывались для обоснования объективности и необходимости глобализации. Как отмечает М.Л. Хазин, «признать свою ошибку и полностью перестроить всю систему доводов, всю логику рассуждений, - на это нужно не просто гражданское мужество ученого, это требует еще и выдающейся смелости для борьбы с достаточно консервативными социальными и государственными институтами...»². Смена научной парадигмы осложняется еще и тем, что, во-первых, она приведет к необходимости модернизации или даже кардинального изменения базовых основ современного западного общества, и, во-вторых, подобные концепции «глубоко, на несколько поколений, эшелонированы в рамках системы воспитания, образования, карьерного движения»³.

Поэтому в большинстве работ ученых, принадлежащих к западной цивилизации (за некоторыми исключениями, например, Л. Ларуша и его школы), «полностью отсутствует системное описание возможных последствий предстоящего... экономического кризиса».⁴ Следовательно, представление о глубинных предпосылках кризисного варианта развития современных процессов мировой экономики могут дать труды представителей научных сообществ, являющихся частью других цивилизационных проектов, и, в частности, российской экономической науки.

У отечественных ученых, занимающихся данной проблематикой, можно обнаружить, как минимум, два подхода к обоснованию невозможности бескризисного разрешения существующих противоречий глобализации. Одни (М.Г. Делягин), особо выделяя роль технологий в процессах глобализации, видят в них источник будущего кризиса. Описанная в первой главе диссертации система отношений ме-

¹ Чернов М. Москва стала неуютна США // RBC daily: Политика. 2005 г., 19 января.

² Хазин М.Л. Кризис современных экономических концепций как отражение общественно-исторических проблем // <http://worldcrisis.ru/crisis/146471>. 2005. 30 мая.

³ Там же.

⁴ Там же.

жду европейской цивилизацией и всем остальным человечеством, направленная на перераспределение ресурсов в пользу первой, несет в себе угрозу существования не только наций, богатство которых осваивается западным проектом, но и самой европейской цивилизации. Создаваемое и поддерживаемое такой системой неравенство между отдельными национальными хозяйствами приводит к сокращению потенциальных рынков сбыта высокотехнологичных транснациональных корпораций - монополий, которые, по мнению ряда ученых, являются одним из основных субъектов глобализации. Проявление глобального неравенства, препятствующего дальнейшему развертыванию современного механизма функционирования мировой экономики, обнаруживается по двум направлениям. Во-первых, это классическая ситуация различия в благосостоянии, при которой «основная часть человечества и осязаемая (маргинализованная) часть жителей развитых стран слишком бедны для полномасштабного потребления продукции информационных технологий и тем более самих этих технологий»¹. Во-вторых, как уже было отмечено ранее, особенность современных технологий высоких уровней состоит в их культурной, или цивилизационной специфике. Это приводит к тому, что сверхэффективные технологии, в особенности, технологии high-hume, «разработанные для одной цивилизационной парадигмы (западной- С.Р.), в рамках другой не воспринимаются в принципе, либо воспринимаются совершенно по-другому»².

Противоположенный подход состоит в том, что на сегодняшний день технологии как таковые не способны трансформировать систему экономических отношений. Как отмечает М.Л. Хазин, «в реальности отрасли «новой» экономики не увеличивают производительность труда в экономике традиционной»³. Согласно его выводам, неправомерно говорить о формировании информационного общества в развитых странах, в частности, США, поскольку существование «постиндустриального» сектора обеспечивается существенно превосходящими его по масштабам традиционными индустриальными отраслями, расположенных преимущественно за пределами европейской цивилизации - в развивающихся странах и странах третьего мира. Здесь речь идет не о кризисе перепроизводства высоких технологий и создаваемой на их базе продукции, а о том, что функционирующая в рамках гло-

¹ Делягин М.Г. Мировой кризис: общая теория глобализации. М., 2003. С.544.

² Там же.

³ Хазин М.Л. Кризис современных экономических концепций как отражение общественно-исторических проблем // <http://worldcrisis.ru/crisis/146471>. 2005. 30 мая.

бализации система перераспределения ресурсов в пользу «постиндустриальных» отраслей, и, в более широком смысле - западной цивилизации, приводит к возникновению с их стороны избыточного спроса, некомпенсируемого соответствующим ростом производства. Поэтому представляется справедливым вывод, что «разворачивающийся на наших глазах [кризис- С.Р]- это новый, доселе еще никем и никогда не испытанный кризис финансового капитализма, который можно было бы назвать ...кризисом перепотребления»¹.

Поскольку в основе механизма такого перераспределения лежит мобильный финансовый капитал и обеспечивающая его существование монополия части элиты западной цивилизации на эмиссию доллара, который выполняет функцию мировой валюты и меры стоимости, то очаг будущего кризиса располагается в современной глобальной финансовой системе. По мнению М.Л. Хазина, диспропорции в мировом хозяйстве возникли из-за стремления финансовой элиты к завышению получаемых ею прибылей по сравнению с темпами роста мировой экономики². Результатом стало появление угрозы воспроизводству финансового капитала в его современной форме, связанной с дефицитом объектов потенциального инвестирования. При этом вновь одну из ключевых ролей играет создаваемое глобализацией неравенство. С одной стороны, складывающиеся в условиях глобализации экономические отношения, могут существовать только при наличии разрыва в благосостоянии между европейской цивилизацией и остальным миром. С другой стороны, неравномерность распределения богатства приводит к тому, что национальные хозяйства стран, не входящих в западный глобальный проект, не в состоянии обеспечить предложение экономических активов, которое в стоимостном измерении было бы достаточным для связывания избытка финансовых ресурсов, создаваемых западной цивилизацией для поддержания существующего в ней уровня потребления.

Теперь перейдем к рассмотрению направлений, по которым может происходить разрешение создавшейся кризисной ситуации и которые, таким образом, будут определять будущие контуры мировой экономики.

В рамках первого возможного сценария западная цивилизация сохраняет лидирующее положение в глобальной конкуренции. Необходимым условием развития мирохозяйственных процессов по данному пути выступает дальнейшее закреп-

¹ Будущее денег // http://worldcrisis.ru/crisis/74588?PARENT_RUBR=wc_economics. 2003. 14 сентября.

² Хазин М.Л. Что дальше // http://worldcrisis.ru/crisis/117656?PARENT_RUBR=wc_bush. 2005. 12 ноября.

ление за западным цивилизационным проектом его основного конкурентного преимущества в форме фактического контроля над мировой финансовой системой. Однако для этого потребуются модификация существующего механизма функционирования глобальных финансов, в первую очередь, направленная на преодоление возникшей угрозы дальнейшего выполнения долларом США функции единой меры стоимости. Ведь одно из основных требований, предъявляемых к финансовому порядку глобализации, является его способность обеспечивать стабильный рост цен на финансовые активы (к которым в современных условиях относятся акции, облигации, земля, иные имущественные права) по отношению к товарам¹. Следовательно, такое условие- постоянное увеличение стоимости- должно соблюдаться и применительно к деньгам (финансовому активу), лежащим в основании финансовой архитектуры.

В статье М.Л. Хазина «Экономический прогноз на 2005 год» обосновывается невозможность долгосрочного роста курса доллара при реализации монетарными властями США исключительно мер денежно-кредитной политики, а именно за счет повышения ставки рефинансирования Федеральной резервной системой. Помимо существования рассчитанной на основе предыдущих циклов изменения процентной ставки предельной величины, до которой возможно увеличение учетной ставки, такой рост стоимости денег выдвинет на первый план проблему обслуживания накопившегося долга в экономике Соединенных Штатов Америки, общий объем которого составляет около 35 триллионов долларов США.²

Поэтому некоторые ученые, например, Л.Е. Пайдиев, рассматривают в качестве возможного варианта создание мировой валюты, которая будет эмитироваться единым эмиссионным центром, построенном по образцу МВФ.³ С тем, чтобы ввод в действие такой системы не повлек существенных убытков для западной элиты, на первом этапе потребуются наличие экономического актива, который выступал бы как обеспечение новой денежной единицы. В таком свете заслуживает внимание гипотеза о том, что функция резервов для мировой валюты может быть отведена нефти, в связи с чем западному глобальному проекту необходим контроль не только над мировым рынком нефти, но и над ее запасами. «Одним словом, нефть - это

¹ Будущее денег // http://worldcrisis.ru/crisis/74588?PARENT_RUBR=wc_economics. 2003. 14 сентября.

² Хазин М.Л. Экономический прогноз на 2005 год // <http://worldcrisis.ru/crisis/124319>. 2005. 4 января.

³ Пайдиев Л.Е. Экономика нового мира // <http://analysisclub.ru/index.php?page=social&art=2069>. 2005. 20 июля.

товар, свободная торговля которым должна быть прекращена как можно быстрее. Мировые запасы нефти должны быть объявлены достоянием человечества и положены в основу обеспечения мировых денег...Ряд хорошо известных событий...полностью соответствует «генеральной линии»: нагнетание напряженности, дестабилизация международной обстановки, установление контроля... над нефтеносными районами Земли».¹

Принятые в рамках новой финансовой архитектуры процедуры и механизмы² приведут к дефициту финансовых ресурсов, большая часть которых будет сосредоточена и контролироваться европейской цивилизацией. В условиях опережающего роста цен на финансовые активы по сравнению с материальными, будет наблюдаться сокращение доходов от внешнеэкономической деятельности, прежде всего в форме торговли традиционными товарами (сырье). Поэтому доступ к источникам финансового капитала для большинства стран будет связан с принятием ими унифицированных правил, разработанных западным сообществом. Речь, в частности идет о проведении жесткой денежно-кредитной политики (как условие предотвращения нового кризиса мировой финансовой системы), обеспечении максимальной автономии центральных банков от национальных правительств и т.д.

Таким образом, процессы глобализации в их современном значении получат свое логическое продолжение. Усилится отмечаемая сегодня многими исследователями девальвация роли национальных государств и утрата ими значительно части суверенитета, особенно в экономической сфере, так как финансовый капитал может предоставляться напрямую коммерческим банкам при условии соблюдения ими единых стандартов, прообразом которых могут служить Базельские соглашения и формулируемые ими принципы. Вообще, продолжится тенденция к формированию *локальных* социумов, обладающих богатством и составляющих единый глобальный проект (западный), внутри общей массы малообеспеченного человечества.

В том случае, если элита западной цивилизации окажется не в состоянии найти новую форму глобализации при неизменности ее содержания, в мировой экономике могут получить развитие прямо противоположенные процессы. Разру-

¹ Будущее денег // http://worldcrisis.ru/crisis/74588?PARENT_RUBR=wc_economics. 2003. 14 сентября.

² См. *Пайдиев Л.Е.* Возможный вариант реформы мировых финансов // http://worldcrisis.ru/crisis/79349?PARENT_RUBR=wc_economics. 2003. 7 апреля.

шение единого (долларового) кластера мирового разделения труда приведет к тому, что страны, составляющие центр глобальной экономики, начнут активно переводить собственные национальные хозяйства в режим самообеспечения. В результате произойдет резкое снижение мирового спроса и падение объемов международной торговли, от чего в наибольшей степени пострадают отрасли, добывающие природные ресурсы (нефть, газ, уголь) или производящие массовые сырьевые товары (хлопок, кофе), а также «производства с непрерывным циклом и высокими постоянными издержками»¹.

С ликвидацией сетевых элементов глобальной экономики в странах догоняющего развития и возвращением аккумулированного в них капитала в западноевропейское сообщество, неравномерность в распределении богатства окончательно приобретет политико-географический характер. По мнению М.Л. Хазина, «мир вернется к ситуации позднего Средневековья или Нового времени- когда несколько стран настолько опережали все остальные, что могли диктовать свою волю всему человечеству»². Государства, которые не смогут обеспечить внутреннюю консолидацию и закрыть национальные рынки, сделав их в значительной степени самодостаточными, окажутся в состоянии, близком к полуколониальному, по причине того, что в условиях резкого сжатия мировых рынков и отсутствия источников валюты, для них исчезнут возможности получать продукты и технологии, которыми они не обладают.

Возможный в рамках рассматриваемого сценария возврат золота на роль единой меры стоимости будет означать если и не полное исчезновение финансовых рынков, то существенное сокращение их объемов. Одним из последствий такого направления развития ситуации явится демонтаж практических механизмов, посредством которых реализуются процессы глобализации. Речь, в частности, идет об уничтожении системы свободной торговли и ликвидации соглашений Всемирной торговой организации (ВТО).

Существует и третий сценарий будущего мировой экономики. Лежащая в его основе гипотеза предполагает, с одной стороны, усиление противоречий между странами западного проекта- государствами Европы и США, а с другой стороны-

¹ Пайдиев Л.Е. Экономика нового мира // <http://analysisclub.ru/index.php?page=social&art=2069>. 2005. 20 июля.

² Хазин М.Л. Экономический прогноз на 2005 год // <http://worldcrisis.ru/crisis/124319>. 2005. 4 января.

действительное возрастание роли не-западных цивилизаций, китайской и индийской. Возможность раскола пока еще единого западноевропейского культурно-исторического типа связана с тем, что и внутри него большую часть экономических благ от лидерства в глобальной конкурентной борьбе получает финансовая элита Соединенных Штатов Америки (и опосредованно- другие сферы собственно национального хозяйства США), обладающая монополией на выпуск мировой меры стоимости¹. Поэтому страны Европейского союза могут поставить свое участие в процессе реформирования структуры глобальной экономики, в том числе в виде выделения финансовых ресурсов, в зависимость от их участия в выработке новой экономической политике и распределении будущих доходах.

Внешняя угроза сохранения единой финансовой архитектуры заключается в неконтролируемом со стороны элиты западного проекта обретении ведущими странами «догоняющего» развития, в первую очередь, Китаем, статуса региональных экономических лидеров. Принятое Народным банком Китая в конце июля 2005 года решение о ревальвации² способно привести к прямо противоположенным последствиям, чем ожидают представители научного сообщества, относящиеся к сторонникам глобализации³. Наличие у китайской промышленности запаса прочности по себестоимости экспортируемых в США товаров, который может достигать двукратной величины⁴, означает, что укрепление национальной валюты Китая не позволит решить макроэкономические проблемы США, ставящие под угрозу сохранение долларом роли мировой резервной валюты. Наоборот, повышение стоимости юаня может явиться началом формирования как, минимум, региональной валютной зоны.

Реализация данного сценария, вероятнее всего, будет означать, что глобализацию заменят интеграционные процессы, протекающие в рамках одного региона (так называемая «регионализация»⁵). На месте единой валютной системы возникнут несколько относительно независимых и самодостаточных валютных зон. Однако данное состояние мировой экономики представляется как неустойчивое, по-

¹ Перкинс Д. Исповедь экономического убийцы. М., 2005. С.279.

² В Китае сложилась ревальвационная ситуация. Укрепление юаня грозит переделом мирового финансового рынка // ОПЕС. 2005. 22 июля.

³ Вульф М. Жизнь после доллара // Ведомости. 2003. 17 декабря.

⁴ Хазин М.Л. О чем бы я думал, если бы был Ротшильдом? (сказка для политологов и макроэкономистов) // http://worldcrisis.ru/crisis/153270?PARENT_RUBR=wc_economics. 2005. 2 августа.

⁵ Делягин М.Г. Мировой кризис: общая теория глобализации. М., 2003. С.322.

сколькx регионализация способна лишь временно затормозить импульс к общемировой экспансии, заложенный глобализацией, но не устранить его полностью. **Поэтому магистральное направление развития мировой экономики будет, как и сегодня, определяться процессами глобализации, возможно, в их измененной форме.**

Попробуем охарактеризовать вероятные тенденции на мировом страховом рынке, которые получат развитие, если удастся предотвратить потенциальный кризис глобальной экономики, и она продолжит выступать в качестве инструмента западной цивилизации по обеспечению своих экономических интересов. Наблюдаемый, по крайней мере, на первом этапе функционирования модифицированной системы экономических отношений дефицит финансовых ресурсов приведет к тому, что собственники капитала усилят давление на страховщиков с тем, чтобы их бизнес обеспечивал повышенную рентабельность. Это неизбежно вызовет новую волну слияний и поглощений, целью которых будет являться сохранение со стороны международных страховых корпораций контроля над доступной для страхователей и перестрахователей емкостью, и, соответственно, над стоимостью услуг по организации страховой защиты. Уже сегодня в региональной стратегии ведущих участников мирового страхового рынка прослеживается стремление зарезервировать за собой доминирующую позицию в регионах, где по прогнозам продолжится развитие звеньев сетевой структуры глобальной экономической системы в Китае и Индии¹.

В силу упомянутой выше неравномерности в распределении богатства страховщики продолжают ориентироваться преимущественно на обслуживании ограниченного числа потребителей. Однако и здесь в деятельности страховых компаний будет обнаруживаться желание достичь повышенной прибыли при минимизации усилий, затрачиваемых в процессе удовлетворения потребностей своих клиентов. Внешним проявлением данной тенденции станет все большее приобретение страховой услугой свойств продукции промышленного производства. Во-первых, это «усреднении» ее полезности с точки зрения конкретного потребителя. Во-вторых, по аналогии с индустриальной сферой способом увеличения прибыли выступит снижение «себестоимости» страховой услуги безотносительно того, что произво-

¹ The Asia century // Reactions. 2005. June, P.38-45.

дительные затраты труда в страховом бизнесе напрямую связаны с потребительской стоимостью услуг по страхованию. Например, в соответствии с распространением схемы по перемещению рабочих мест в развивающиеся страны также и на сферу услуг, некоторые ведущие международные страховые корпорации раскрыли свои планы по передаче части сервисных функций от подразделений, расположенных в странах Запада, к создаваемым в государствах догоняющего развития (Китай, Индия, Южная Африка и др.). В 2004 г. страховая группа Аха объявила о передислокации системы по обслуживанию операций¹ по страхованию, отличному от страхования жизни, из Великобритании в Индию, с соответствующим перемещением около 230-250 рабочих мест². Причем, данная тенденция будет нарастать с развитием процессов глобализации, так что, согласно прогнозу консалтинговой фирмы Делойт, в течение последующих шести лет более одной пятой центров затрат финансового сектора, будет перенесено в другие, развивающиеся страны.³

Однако, если для страховщиков это означает экономию расходов на ведение дела, величина которой способна достичь до 50% в расчете на один полис⁴, то для страхователей обращение в расположенные за рубежом центры обслуживания означает определенные трудности, вопреки заявлениям представителей страховых организаций об увеличении «аккуратности» в работе клиентами с 84% до 96%⁵. Клиенты компаний, создавших колл-центры (call-centers) в Индии, жалуются не только на наличие языковых барьеров при общении с работающими там сотрудниками, но также и недостаточное знание персоналом таких центров географии Соединенного Королевства Великобритании.

Таким образом, существующие в мировой экономике проблемы способны приобрести характер ее структурного кризиса. Можно выделить несколько подходов к обоснованию причин возможной кризисной ситуации и путей ее разрешения. От такого, какой сценарий будет реализован, напрямую зависит будущая структура мирового хозяйства и связанная с ней система экономических отношений. Однако представляется, что базовые принципы, формирующие содержание глобализации, сохранятся неизменными.

¹ Так называемый «back-office».

² Guy J. Axa axes 700 in UK // Insurance Day. 2004. 16th January.

³ Vincent S. Offshore outsourcing bill increase to \$216 bn by 2010 // Insurance Day. 2004. 30th June.

⁴ Guy J. UK operations transfer to Asia to cut labour costs // Insurance Day. 2003. 25th November.

⁵ Vincent S. Offshore outsourcing bill increase to \$216 bn by 2010 // Insurance Day. 2004. 30th June.

В связи с этим получают свое логическое развитие процессы, происходящие на мировом рынке страховых услуг.

Теперь обратимся к рассмотрению последствий, которые будет иметь наиболее вероятный сценарий развития мировой экономики и международного рынка страховых услуг для российской экономической системы и ее страхового звена.

3.2. Оптимальные формы участия иностранного капитала в развитии прямого страхования в России

При продолжении развития мировой экономики в соответствии с логикой глобализации устойчивость сложившейся системы экономических отношений, как минимум, в среднесрочной перспективе будет определяться тем, насколько удастся обеспечить дальнейшее, более жесткое встраивание в глобальную экономическую архитектуру национальных хозяйств таких стран, как Китай, Индия, Бразилия и Россия. То есть в сохранении современной формы интеграционных процессов оказываются заинтересованными в большей степени субъекты глобальной конкуренции. Применительно к отечественной экономике подтверждением этому служат усилия, предпринимаемые представителями международного капитала по поиску потенциальных объектов для его применения. В последнее время можно наблюдать активизацию деятельности в России зарубежных, прежде всего американских, инвестиционных банков, играющих роль своеобразного «моста» для переливания избыточной наличности в российские ценные бумаги и *реальные активы*¹. В этом смысле наиболее симптоматичным представляется выдача Банком России генеральной лицензии ООО «Морган Стэнли Банк» - дочерней структуре банка «Морган Стэнли» (Morgan Stanley), который, по утверждению профессора экономики Университета Штата Калифорнии (California State University) и члена научного общества Института Гувера Стэнфордского Университета (Hoover Institute at Stanford University) Энтони Санттона (Antony C. Sutton), де-факто играет роль центра управления Федеральной Резервной Системы (ФРС) США², и намерение последней

¹ *Леонов О.* Американцы начинают «травлю» российских олигархов? // RBC daily: Рынки. 2004. 24 июня.

² *Санттон Э.* Денежный трест создает Федеральную Резервную Систему ("The Federal Reserve Conspiracy", глава седьмая) // <http://analysisclub.ru/index.php?page=hist&art=2048>. 2005. 6 июля.

в ближайшее время получить лицензии для работы на отечественном фондовом рынке¹.

Заявления иностранных инвесторов, принадлежащих также и к страховому бизнесу, свидетельствуют об их интересе к отдельным секторам или даже единичным предприятиям. Их инвестиционная привлекательность объясняется спецификой описанного во второй главе диссертационного исследования экономического механизма современной России, способного, например, обеспечить зарубежным нефтяным компаниям норму прибыли, в три раза превышающую доходность нефтяного сектора в США.² Согласно высказыванию бывшего президента и председателя совета директоров «АИГ» Морриса Гринберга, сделанному им в 2004 году в ходе проведения российско-американского инвестиционного симпозиума, «Россия - это отличное место для инвестиций»³.

Поэтому в ближайшем будущем следует ожидать существенной интенсификации деятельности западной цивилизации, направленной на полное и окончательное подчинение национального хозяйства России законам глобальной экономики. И одним из инструментов реализации подобной политики будет выступать Всемирная Торговая Организация (ВТО) и связанные с членством в ней многосторонние соглашения.

В связи с этим западный проект активно прибегает к интеллектуальной поддержке своего научного и экспертного сообщества, одним из практических выражений которых являются прогнозы относительно последствий вступления России в ВТО, в большинстве своем имеющих ярко выраженный позитивный характер. В докладе Всемирного банка «Вступление России в ВТО» подчеркивается, что присоединение Российской Федерации к данной организации отвечает, прежде всего, интересам населения, выгоды которого могут составить до 3,3% ВВП 2004 года в течение ближайших двух-трех лет⁴. Большая часть этих выгод будет получена за счет снижения тарифов и цен вследствие ликвидации барьеров по доступу иностранных компаний на российские рынки. По мнению авторов доклада преимуще-

¹ Дочерний банк Morgan Stanley получил банковскую лицензию ЦБ РФ // Новости для страховых компаний / Информационное агентство «Интерфакс-АФИ», ВСС. 2005. 22 августа. № 153 (676).

² Меньшиков С.М. Генеральный план Путина. Как он видится после смены премьера // Слово. 2004. 12 марта.

³ Онегина А. Очень прибыльные джунгли // Ведомости. 2004. 11 октября.

⁴ ВБ: Вступление России в ВТО сулит России большие прибыли // РИА РосБизнесКонсалтинг: Главные новости дня. 2005 г. 5 апреля.

ства от присоединения к ВТО ощутят 99% домохозяйств, потребление которых в течение нескольких лет увеличится на 2-18%¹. Эксперты Всемирного банка полагают, что, несмотря на резкое ухудшение положения *большинства* россиян в переходный период, особенно неквалифицированных и *квалифицированных* работников промышленности, в дальнейшем увеличение доходов населения составит 64 миллиарда долларов США, или 11% текущего ВВП².

Вывод об отсутствии «каких-либо фатальных негативных последствий (от присоединения к ВТО- С.Р.) для отечественной экономики» содержится и в исследовании Национального инвестиционного совета «Народно-хозяйственные последствия присоединения России к ВТО»³. Такое заключение было получено по результатам изучения влияния одного количественного параметра - уровня импортной пошлины на объем производства. Проведя оценку влияния данного показателя на российскую экономику в целом, авторы доклада утверждают, что «итоговые последствия присоединения страны к ВТО остаются в диапазоне динамики объема ВВП за минусом одного процентного пункта»⁴.

Здесь следует отметить, что сами исследователи, принимавшие участие в подготовке данного документа, отмечают принципиальную невозможность получения «обобщающих и взаимоувязанных (количественных- С.Р.) оценок последствий использования различного рода нетарифных методов регулирования внешне-экономической деятельности»⁵, принятых в ВТО. Однако именно в таких мерах экономической политики, реализуемых странами, составляющими «ядро» ВТО, по отношению к «присоединяемым» к ней государствам, может быть заложен наиболее разрушительный потенциал для отечественной экономики. Что касается прочих выдвигаемых условий, особенно тех, которые имеют обязательный характер для всех стран и, следовательно, исключают возможность компромисса, то их соблюдение, если и не будет иметь прямых текущих последствий для отечественной экономики, способно в перспективе существенно сузить возможности государства по

¹ ВБ: Вступление России в ВТО сулит Росси большие прибыли // РИА РосБизнесКонсалтинг: Главные новости дня. 2005 г. 5 апреля.

² Там же.

³ Народно-хозяйственные последствия присоединения России к ВТО. М., 2004. С.11.

⁴ Там же, С.8.

⁵ Народно-хозяйственные последствия присоединения России к ВТО. М., 2004. С.13.

модернизации национального хозяйства¹, способствуя, тем самым, консервации сложившейся в ней ситуации. По другим оценкам, например, полученных в ходе исследования Института народно-хозяйственного прогнозирования РАН, убытки от вступления России в ВТО могут достичь 25% ВВП².

Поэтому охарактеризовать будущие очертания российской экономики и всех ее звеньев в системе экономических отношений, порождаемой глобализацией, представляется возможным с использованием качественного подхода, состоящего в применении сформулированных ранее закономерностей функционирования глобальной экономики.

Концепция глобализации в своем завершенном виде предполагает существенную, практически полную, дезинтеграцию народного хозяйства, которое из самостоятельной экономической категории превращается в формальный термин для обозначения простой совокупности хозяйствующих субъектов, расположенных в пределах той или иной географической зоны. В связи с этим следует понимать, что участие России в глобальной конкуренции будет происходить не на уровне государства, а на уровне конкретных хозяйствующих субъектов или отдельных отраслей и регионов как максимально возможных общностей. Причем, судя по оказываемому сопротивлению попыткам непосредственного проникновения на зарубежные рынки, в частности Центральной и Восточной Европы, которые предпринимаются предприятиями нефтегазового сектора (обладающего относительно большей конкурентоспособностью по сравнению другими отраслями), взаимодействие с глобальной экономикой будет носить преимущественно односторонний характер. То есть отечественной экономике останется роль *осваиваемого* субъекта.

Как уже было сказано ранее, подобный процесс «освоения» будет носить точечный характер. Учитывая исключительную значимость запасов топлива для поддержания процессов глобализации, можно предположить, что приоритетом европейской цивилизации станет установление непосредственного контроля над топливно-энергетическим комплексом. Эта направленность уже сегодня прослеживается в высказываниях официальных лиц западных государств. Так, бывший посол

¹ Ухудшению положению с реализацией государственной экономической политики будет способствовать, во-первых, дефицит подготовленных специалистов, глубоко разбирающихся в процедурах, правилах и механизмах ВТО, и, во-вторых, применение в большинстве случаев международного права, что вновь ставит вопрос о кадровом потенциале.

² *Обухова Е.* Грефа заставляют вступить в ВТО по-быстрому // Независимая газета. 2004. 31 марта.

США в России Александр Вершбоу, от лица американских компаний выразил заинтересованность в гарантиях долгосрочного доступа на рынок газодобычи. В обмен североамериканская сторона готова предоставить технологии по производству сжиженного природного газа и принять на себя обязательств по строительству мощности по его приему и регазификации¹.

Безусловно, могут быть выделены также и другие сектора, обладающие инвестиционной привлекательностью для международного капитала (торговля, пищевая промышленность, часть сферы услуг, рассчитанных на элитарный спрос и др.). Однако для целей настоящего исследования принципиально важным является то, что существующая на сегодняшний день в России неравномерность распределения экономических благ останется и, вероятнее всего, усилится. На отечественную экономику будет окончательно спроектирована структура экономики глобальной, состоящая из двух, практически непересекающихся плоскостей: верхний этаж будет охватывать сегменты концентрации капитала, непосредственно связанные с глобальными рынками². Внизу расположится сохранившаяся часть национальной экономики, представленная хозяйствующими субъектами, ориентированными на удовлетворение существенного сократившегося внутреннего спроса населения, находящегося за пределами глобального уровня. Высокую вероятность реализации подобного сценария косвенно подтверждают заявления экспертов, лоббирующих «интеграцию» России в мировое хозяйство по задаваемым глобализацией направлениям. Они прямо говорят о необходимости «сворачивания» созданной в советские времена обременительной хозяйственной инфраструктуры Сибири³. Такая утрата хозяйственной жизнью своего национального характера уже в среднесрочной перспективе (3 - 5 лет) способна вызвать проблему территориальной целостности страны в ее существующих границах. Эти опасения высказывают не только независимые представители научного и экспертного сообщества⁴, но также и официальные лица. В интервью журналу «Эксперт» Первый заместитель Председателя Пра-

¹ Геополитика ТЭК и цивилизационный проект России // <http://analysisclub.ru/index.php?page=schiller&art=2028>. 2005. 29 июня.

² Геополитика ТЭК и цивилизационный проект России // <http://analysisclub.ru/index.php?page=schiller&art=2028>. 2005. 29 июня.

³ «Фрагментированная Россия вокруг системы труб»- по образному выражению участников семинара, организованного в Москве 26 мая 2005 г. Институтом национальной стратегии (Геополитика ТЭК и цивилизационный проект России // <http://analysisclub.ru/index.php?page=schiller&art=2028>. 2005. 29 июня.).

⁴ См. интервью интернет-изданию RBC daily эксперта ПИР-Центра Дмитрия Евстафьева «России осталось пять лет» (<http://www.rbcdaily.ru/news/person/index.shtml?2005/02/04/37154>. 2005. 4 февраля.).

вительства РФ¹ Д.А. Медведев признал, что «если мы не сумеем консолидировать элиты, *Россия может исчезнуть как единое государство* (курсив наш- С.Р.)»².

Становление подобной модели организации хозяйственной жизни повлечет реструктуризацию страховой сферы в соответствии с новыми экономическими реалиями. Расположенные в России элементы глобальной экономической сети следует рассматривать как ведущий рыночный сегмент, который будет предъявлять устойчивый и, вполне возможно, демонстрирующий средние темпы роста спрос на страховые услуги. От хозяйствующих субъектов, формирующих данный сектор, глобальная экономика потребует, во-первых, гарантий сохранности вложенного в них капитала, и, во-вторых, обеспечения непрерывности своей деятельности как условия своевременного выполнения закрепленных за ними функций в международном разделении труда. В свою очередь, таким компаниям будет требоваться бесперебойность поставок товаров и оказания услуг от обслуживающих их интересы предприятий. При этом данные объекты будут характеризоваться относительно благоприятной рискованной ситуацией благодаря наличию инвестиционных ресурсов для обновления основных фондов и прав доступа к определенной группе технологий, повышающих безопасность деятельности.

Население, занятое на предприятиях глобального уровня и существующей вокруг них вспомогательной сферы (согласно одному из прогнозов речь может идти о 50 миллионах человек³, то есть примерно одной трети населения России, составляющего 145,2 миллионов человек по данным Всероссийской переписи населения 2002 года) также попадет в состав наиболее привлекательной клиентской базы. Помимо страхования принадлежащего им имущества (недвижимость, предметы домашнего обихода, средства автотранспорта) именно среди данной категории граждан России следует ждать резкого увеличения спроса на страховую защиту жизни и здоровья и накопительное страхование жизни, а также пенсионное страхование. При этом если расходы работодателей на соответствующие корпоративные программы страхования окажутся незначительными, то импульс развитию указанных видов страхования обеспечат средства самих российских «глобалов», стремящихся обезопасить себя и свои семьи от перехода на «локальный» уровень.

¹ В то время занимал должность Руководителя Администрации Президента РФ.

² Сохранить эффективное государство в существующих границах // Эксперт. 2005. № 13 (460). 4-10 апреля. С.72.

³ Ходов А. Глобальный рынок и человечество // <http://contr-tv.ru/common/275/>.

Поскольку именно эта группа потребителей будет представлять собой базу для реализации процесса нормального воспроизводства страхового капитала, в отношении нее развернется основная борьба между отечественными страховщиками и иностранными страховыми компаниями. Ввиду значительного объема международных инвестиций, ожидаемого в данном секторе, а также опосредованного участия мирового страхового капитала в страховании этих объектов уже в современных условиях, можно предположить, что лидирующие позиции займут зарубежные страховые общества. Субъекты глобального страхового рынка получают возможность прямого взаимодействия с потребителями страховых услуг, без необходимости организации фронтинга с привлечением отечественных страховщиков. Вообще, характерной особенностью присутствия иностранного страхового капитала будет максимально возможное ограничение точек соприкосновения с российскими институтами, как собственно страхового рынка, так и экономической сферы в целом. Несомненно, на первом этапе проникновения в национальную сферу страхования международные страховщики не смогут обойтись без взаимодействия с российскими участниками рынка, такими как страховые посредники, оценщики, сюрвейеры и т.д. Однако со временем в страховых отношениях с конкретным потребителем место субъектов, находящихся за пределами глобальной страховой индустрии, займут такие же глобальные корпорации: мегаброкеры, аварийные комиссары и др. По этой же причине для зарубежных компаний оптимальным видится режим глобального, а не национального российского регулирования. Поэтому одним из направлений концентрации усилий международных страховщиков станет обеспечение если и не режима трансграничной торговли для оказания страховых услуг (долгосрочная перспектива), то, как минимум, присутствия в России посредством открытия филиалов. Такое стремление обнаружилось в ходе переговоров о вступлении России в ВТО с США, которые настаивают на предоставлении страховым компаниям и банкам права вести деятельность в нашей стране путем открытия филиалов, без необходимости учреждения юридического лица в соответствии с российской юрисдикцией, пусть даже и со 100-участием иностранного капитала¹.

Что касается доступа преимущественно российских компаний к обслуживанию сегмента глобальной экономики, то необходимо признать, что такая возмож-

¹ Российские страховщики попросят президента Путина защитить их от иностранцев / Агентство страховых новостей (АСН) // Страхование сегодня. Портал страховщиков. 2005. 31 октября.

ность сохранится, главным образом, у кэптивных страховщиков крупных финансового промышленных групп. Необходимым условием для этого выступает сохранение контроля над своим бизнесом нынешних собственников за счет привлечения и консолидации капитала и заинтересованность владельцев в существовании страхового направления в составе бизнес-группы. Не связанные отношениями собственности со своими клиентами страховые компании, независимо от размера, будут вытесняться с рассматриваемого рынка.

Такими видятся общие черты российского *сегмента глобальной страховой индустрии*. Собственно *отечественный* рынок страхования объединит, со стороны спроса, предприятия и население, не вошедших в систему международного разделения труда, и, со стороны предложения, российских страховщиков, практически полностью лишенных возможности предоставлять страховую защиту субъектам глобальной экономики. Так как представленные здесь потребители страховых услуг окажутся исключенным из процесса перераспределения мировых финансовых ресурсов, то предъявляемый ими спрос на страхование не сможет достичь того уровня, при котором обеспечивается минимальный размер доходности, приносимый своим акционерам транснациональными страховыми компаниями. Поэтому данный рынок выпадет из сферы интересов международного капитала и как непосредственно вид деятельности, и как потенциальный инвестиционный объект.

Сокращение доступных источников капитала приведет к ухудшению финансового состояния большинства национальных страховых организаций, поскольку резервируемая за ними клиентская база не может служить единственным источником их воспроизводства как единой предпринимательской структуры по причинам, рассмотренным во второй главе диссертационного исследования. Более того, предполагаемое распределение потребителей между глобальным и российским страховым рынком несет в себе риск, аналогичный антиселекции у индивидуального страховщика, но реализуемый в масштабе всего сектора. Как уже было отмечено выше, наиболее привлекательные объекты, не только по уровню платежеспособного спроса, но и рисков ситуации, отойдут к первому из них. Последнему останутся, во-первых, хозяйствующие субъекты, для которых характерным является хронический дисбаланс между объемом свободных денежных ресурсов и наиболее приоритетными направлениями их использования, такими как: капитальный ре-

монт зданий, инженерных коммуникаций, обновление оборудования, разработка и реальное внедрение систем безопасности деятельности, то есть ключевых элементов понятия «рисковая ситуация». Во-вторых, это граждане с доходами, позволяющими удовлетворять только наиболее приоритетные потребности, преимущественно физиологические, которые заняты на предприятиях с полностью отсутствующей либо существующей номинально техникой безопасности труда, и которые обращаются в бюджетные лечебные учреждения за получением обслуживания постоянно ухудшающегося качества¹.

Очевидно, что страховщики, обладающие страховым портфелем подобного качества, столкнутся с невозможностью организовать надежную перестраховочную защиту своего бизнеса. Причины незаинтересованности в нем глобального страхового (перестраховочного) рынка были раскрыты выше. Поэтому на российском рынке усилится тенденция к взаимному размещению рисков в перестрахование, среди находящихся в аналогичном положении компаний, что создаст дополнительную угрозу финансовой устойчивости в целом по рынку. Как пишет К.Е. Турбина, «российский рынок окажется в ситуации потенциального банкротства, если международный рынок перестрахования откажется принимать российские риски в перестрахование»².

Последствием этого для страхователей станет дальнейшая деградация качества страховых услуг, проявлявшаяся в следующих формах:

1. Относительно завышенная стоимость страховой защиты.
2. Максимально стандартизированный объем покрываемых рисков, не учитывающий индивидуальные особенности каждого потребителя;
3. Постоянные отклонения в нормальном ходе процесса урегулирования убытков, такие как несоблюдение предусмотренных договором страхования сроков выплаты страхового возмещения, использование страховщиком формальных поводов для отказа оплачивать убытки или получения максимально возможной отсрочки (вплоть до судебного решения).

¹ По словам заместителя Министра экономического развития и торговли РФ *А.Р. Белоусова*, «социальные системы начинают все более сегментироваться- одни звенья могут поддерживать высокие стандарты качества услуг и ориентированы на высокодоходные группы населения, в то время как остальная часть деградирует. В результате произойдет резкое усиление дифференциации населения по доступу к ресурсам.» (*Белоусов А. Russians go global // Ведомости. 2004. 1 марта.*)

² *Турбина К.Е.* Страхование- наиболее оптимальный способ индивидуального риск-менеджмента // ОРЕС. 2003. 25 февраля.

4. Высокая вероятность банкротства контрагента, оценить которую значительная часть страхователей не в состоянии по причине отсутствия требуемых для этого глубоких знаний особенностей страховых отношений и их специфики в условиях глобализации вообще, и применительно к российскому страховому рынку в частности, а также крайняя непрозрачность отечественного страхового бизнеса.

Подобное положение, в котором окажется большинство отечественных страхователей, требует уточнения традиционных аргументов, приводимых в пользу интеграции российского страхового рынка в мировой рынок страховых услуг¹:

- расширение структуры и качества страховых услуг, а также снижение издержек на их предоставление;
- использование передовых страховых технологий и «ноу-хау»;
- активизация конкуренции на внутреннем рынке и интенсификация деятельности национальных операторов;
- повышение капитализации и емкости национальной страховой отрасли за счет средств иностранных инвесторов;
- привлечение иностранных инвестиций в развитие страховой инфраструктуры;

Приходится признать, что возможность пользоваться передовыми технологиями, новыми видами страхования² получают, в основном, потребители, вошедшие в звенья сетевой структуры глобальной экономики, на обслуживании которых, в том числе, опираясь на созданную инфраструктуру, сконцентрируется иностранный страховой капитал. В то же время привилегированное положение данной группы страхователей способно приобрести иллюзорный характер. При сохранении и нарастании тенденции к олигополии и монополии на мировом рынке страховых услуг снижение качества страховой защиты может происходить не напрямую, как в случае с российскими клиентами российских страховых компаний, а завуалировано.

Одной из таких проблем может стать дальнейшее распространение практики переноса большей части сервисных функций в развивающиеся страны, что было описано в предыдущем параграфе. Учитывая достаточно слабые позиции нашего

¹ Присоединение России к ВТО: вопросы страховых услуг. 2002. 12 сентября.

² Гребенщиков Э., Мантиков А. Страховой рынок России: развитие и открытость // http://chelt.ru/2001/10/strax_10.html. 2001. октябрь.

государства в конкурентной борьбе стран с относительно дешевой рабочей силой за привлечение капитала¹, логично предположить, что глобальные страховые холдинги для обслуживания клиентов в России предпочтут задействовать уже имеющиеся у них структуры, либо создать новые в регионах с более дешевой рабочей силой, к примеру, азиатских республиках бывшего СССР или на Украине. В результате российские страхователи столкнутся с теми же трудностями, что их зарубежные «коллеги».

Вообще, с превращением части страхового рынка России в одно из звеньев глобального рынка страхования, российские клиенты подчинятся той системе отношений в мировой страховой индустрии, при которой интересы страховщиков и стоящих за ними собственников капитала превалируют над интересами страхователей, выраженных в форме *индивидуальных* потребностей в страховой защите. Причем компании, сохранившие свою национальную принадлежность, практически полностью лишатся используемых ими сегодня возможностей давления на страховые организации (российские), поскольку любая корпорация, капитал которой продолжит формироваться, в основном, за счет средств российских собственников, заведомо проиграет по экономической мощи транснациональным страховым конгломератам.

Таким образом, тезис о том, что «потребитель выиграет от пришествия иностранных страховщиков»² и выражаемый в связи с этим оптимизм по поводу доступа на рынок «серьезных страховщиков» (иностранных- С.Р.), способных обеспечить реализацию страхователями своего основного интереса «надежная страховая защита по сравнительно низким ставкам»³, представляются достаточно спорными. Потому практическое решение одной из задач Концепции развития страхования в Российской Федерации по нахождению оптимального соотношения интеграции российской страховой системы с мировой страховой системой⁴ видится в разработке и реализации системы мер, направленных на предотвращение негативного воздействия процессов глобализации (при сохранении их современного содержания)

¹ Воронина А., Проскурина О. Ненужные кадры // Ведомости. 2004. 2 апреля.

² Гребенчиков Э., Мантиков А. Страховой рынок России: развитие и открытость // http://chelt.ru/2001/10/strax_10.html. 2001. октябрь.

³ Мы заинтересованы в приходе серьезных страховщиков: Интервью главы банковского комитета Госдумы Владислава Резника «Коммерсантъ» // Коммерсант. 2004. 17 июня.

⁴ Концепция развития страхования в Российской Федерации, одобренная распоряжением Правительства Российской Федерации от 25 сентября 2002 г. № 1361-р.

на участников отечественного страхового рынка, и в первую очередь - потребителей страховых услуг. Естественно, что подобная программа в отношении страховой сферы должна представлять собой часть более общей стратегии по определению формы существования экономики России в мировой экономической системе. Рассмотрение данной стратегии выходит за рамки диссертационной работы, однако здесь представляется необходимым остановиться на ее наиболее значимых концептуальных элементах, имеющих непосредственное отношение к вопросу о взаимодействии российского и международного страховых рынков.

Прежде всего, необходимо понимание того, что в рамках системы отношений, выстраиваемой западной цивилизацией, и связанных с нею правил и процедур Россия не сможет реализовать в полной мере свои национальные интересы, состоящие в гармоничном и сбалансированном развитии общества и всех его сфер как *единой* структуры. М.Л. Хазин убедительно показал, что парадигма «догоняющего» развития, пока еще сохраняющаяся в идеологическом слое концепции глобализации, не позволяет обеспечить переход отечественной экономики на качественно иной уровень¹. Поэтому будущее нашего государства прямо зависит от того, сохранится ли его цивилизационная основа или она будет уничтожена в глобальной конкуренции цивилизаций. Применяя вывод М.Г. Делягина о том, что такая конкурентная борьба ведется в разных, непересекающихся плоскостях², необходимо отказаться от прямого (в соответствии с «чужой повесткой дня») соперничества с западной цивилизацией по тем направлениям, в которых сегодня и, вероятно, в среднесрочной перспективе, у нее сохранится абсолютное преимущество, и изменить сами *сферы* конкуренции, или, по крайней мере, выработать *собственную систему критериев эффективности. Иными словами, речь идет о необходимости самостоятельного цивилизационного проекта*³, предусматривающего, в частности, конкретные формы взаимодействия с мировой экономикой. Причем в силу особенностей унаследованной от СССР экономической инфраструктуры, а также при сохранении системы международного разделения труда, консолидация России

¹ См. Хазин М.Л. Есть ли у России шанс на «догоняющем» пути? Или почему мы отстаем от Португалии // http://worldcrisis.ru/crisis/132763?PARENT_RUBR=we_economics. 2005. 20 марта.

² См. параграф 2 первой главы диссертации.

³ См. интервью интернет-изданию RBC daily эксперта ПИР-Центра Дмитрия Евстафьева «России осталось пять лет» (<http://www.rbcdaily.ru/news/person/index.shtml?2005/02/04/37154>. 2005. 4 февраля.), Геополитика ТЭК и цивилизационный проект России // <http://analysisclub.ru/index.php?page=schiller&art=2028>. 2005. 29 июня.

должна происходить не в форме национального государства¹, а в роли лидера глобального², или, как минимум, регионального объединения стран³.

Цивилизационная «самобытность» российского проекта применительно к страховой сфере должна конкретизироваться в качественно ином принципе функционирования последней по сравнению с тем, который формируется под воздействием процессов глобализации. **Если на мировом страховом рынке все более отчетливо обнаруживает себя диктат со стороны страхового бизнеса и стоящего за ним международного финансового капитала, то требование к отечественной системе страхования видится прямо противоположным. Оно заключается в соблюдении суверенитета потребителя**, являющегося, по словам доктора экономических наук, профессора Санкт-Петербургского Государственного Университета Экономики и Финансов В.Н. Андреева, «внутренним объективным требованием организации любой системы хозяйствования»⁴. Применительно к страховому рынку⁵ понятие «суверенитет потребителя (страховых услуг)» раскрывается через свойства страховой защиты, предоставляемой страховщиками страхователю. **Во-первых, страхователь получает страховую защиту в объеме, отражающем его индивидуальный профиль рисков, и по требующейся ему стоимости. Во-вторых, страховая защита должна быть организована таким образом, чтобы компенсация ущерба, понесенного потребителем, осуществлялась в максимально короткие сроки.**

Переход к такому состоянию страхового рынка потребует от страховщиков выработки качественно иного концептуального подхода к ведению страхового бизнеса, который затем должен быть перенесен в повседневную практику в форме выполняемых страховыми компаниями функций и применяемых процедур. Однако здесь возникает объективное противоречие, упоминавшееся в параграфе 2.1 настоящего исследования и заключающееся в невозможности реформирования сис-

¹ Пайдиев Л.Е. Реформа международных финансов и проблемы России // <http://is.park.ru/doc.jsp?listno=2166595&listcd=7&listmd=73&listfile=pub&urn=4120656>. 2005. 18 января.

² Панарин А.С. Горизонты глобальной гражданской войны // <http://filgrad.ru/texts/panarin/panarin4.htm>.

³ Геополитика ТЭК и цивилизационный проект России // <http://analysisclub.ru/index.php?page=schiller&art=2028>. 2005. 29 июня.

⁴ Андреев В.Н. Менталитет народа и формирование национальной модели хозяйствования // <http://www.rusk.ru/st.php?idar=4564>. 2004. 23 января.

⁵ В масштабах народного хозяйства в целом под суверенитетом потребителя понимается «такое положение, при котором необходимая для удовлетворения потребности продукция всегда поставляется поставщиком в нужном потребителю количестве, требуемого качества и удобные для него сроки» (Андреев В.Н. Менталитет народа и формирование национальной модели хозяйствования // <http://www.rusk.ru/st.php?idar=4564>. 2004. 23 января.).

темой самой себя, в данном случае- поставщиками страховых услуг как подсистемы отечественного рынка страхования. **Решение этой проблемы видится в исключительно активной роли, которую в процессе становления новой парадигмы страховых отношений призваны играть два других субъекта страхового рынка- государство и потребители.**

Увеличение государственного участия в системах экономических отношений, и в частности- страховых рынков, является *основным* направлением преодоления кризисных ситуаций, имеющих высокую вероятность реализации не только в масштабах страхового рынка или народного хозяйства России, но и всей мировой экономики¹. Необходимость активизации роли государства признают и представители международного научного сообщества, несмотря на сохраняющую в его среде популярность идеи о *либеральной* рыночной экономике как наиболее эффективной форме организации хозяйственной деятельности. Так, после урагана «Катрина», поставившего США перед угрозой реального кризиса в сфере снабжения энергетическими ресурсами², глава Кембриджского агентства энергетических исследований (Cambridge Energy Research Agency- CERA), д-р Д. Ергин (D. Yergin) предложил для обеспечения энергетической безопасности использовать «модель Второй мировой войны»³, предполагающую, в частности, создание распределенных энергетических сетей и запасных систем, защиту жизненно важных объектов и т.п. методы, реализация которых потребует *более широкое* взаимодействие частного сектора с государством⁴.

Что касается страховой сферы, то в случае реализации опасений страхового бизнеса об увеличении частоты наступления катастрофических рисков и причиняемого ими общего экономического ущерба, частный капитал будет не в состоянии самостоятельно, без государственной поддержки, обеспечить формирование страховых фондов требуемого объема. Как отмечает Е. Гуренко (E. Gurenko), старший сотрудник по страхованию во Всемирном банке, «сегодня стало трудно

¹ См. предыдущие разделы исследования.

² Согласно данным, приводимым журналом The Economist, в результате воздействия урагана Катрины, из строя было выведено около 10% перерабатывающих мощностей США (см. No safety net // The Economist. 2005. 10th September. P.27.).

³ Реализовавшуюся в условиях военного времени и поэтому неизбежно предполагающую чрезвычайно широкие функции государства.

⁴ Yergin D. The Katrina Crisis / The Wall Street Journal. 2005. 2nd September.

возражать против того, чтобы государство играло (значимую- С.Р.) роль в перестраховании рисков крупных катастроф»¹.

Поэтому для разрешения сложившихся на страховом рынке проблем и предотвращения развития событий по описанному ранее кризисному сценарию государству необходимо отказаться от практики, когда, по выражению аудитора Счетной палаты РФ, доктора экономических наук В.П. Горегляда, оно «хорошо научилось вписываться в ситуацию, но не управлять процессом»². Требуется целенаправленная, научно-обоснованная государственная политика по страхованию, которая должна быть оформлена в виде новой Концепции развития российского страхового рынка.

Исходными пунктами такой Концепции должны стать рассмотренный выше принцип суверенитета потребителя страховых услуг, а также основные и необходимые предпосылки для его успешной реализации. Одним из таких условий является наличие подлинной конкуренции между страховыми организациями. Это позволит потребителю выступать по-настоящему суверенным участником страховых отношений, интересы которого и формулируемые на их основе конкретные страховые потребности предстают для другой стороны- поставщиков страховых услуг как заданная объективная реальность.

Необходимость обеспечения конкурентной ситуации требует уточнения предлагаемых органам государственного управления научных рекомендаций. Например, таких, которые увязывают повышение качества страховых услуг со стимулированием процесса консолидации страхового бизнеса, «как посредством повышения уровня его *конкурентности* (курсив наш- С.Р.), то есть преимущественно рыночным путем, так и посредством предъявления более высоких нормативных требований к страховым компаниям»³. В первой главе диссертационного исследования было показано, что рыночная, то есть происходящая без прямого вмешательства регулирующих органов (например, в виде нормативных актов о величине капитала) консолидация на страховом рынке представляет собой *способ преодоления конкуренции*, с помощью которого у страховщиков появляется возможность ограничивать предложение страховых услуг, приводя его в соответствие (или даже за-

¹ Vincent S. \$1,000,000,000,000: the sum we need to cover catastrophe // Insurance Day. 2006. 217th January.

² Горегляд В. Правительство пытается мыслить с перспективой // Промышленные ведомости. 2005. № 8.

³ Предложения ВСС к разработке стратегии развития финансового рынка Российской Федерации, 2005.

нижая) с величиной спроса. Вследствие этого наблюдается реальное ухудшение качества страховых услуг, отмечаемое в ходе изучения потребителей мировых страховых рынков. Поэтому консолидация рынка не должна приобретать самостоятельного значения.

Несомненно, одна из важнейших обязанностей регулирующих органов должна состоять в предотвращении ситуации, когда в результате деятельности страховой организации появляется или способна возникнуть угроза ущемления интересов страхователей, в том числе путем ликвидации создающего такую угрозу страховщика. Тем не менее, магистральное направление развития отечественного страхового рынка связано с созданием условий для существования множества поставщиков страховых услуг - настолько, насколько это позволяет рынку в целом и каждому отдельному страховщику эффективно выполнять свою основную функцию по обеспечению страховой защиты интересов хозяйствующих субъектов и населения.

И отсюда вытекает следующее базовое условие для развития страхового рынка России, которое должно быть отражено в Концепции развития страхового рынка- становление относительно самодостаточных региональных рынков. Выдающий русский философ Л.А. Тихомиров¹ еще в начале XX века утверждал, что не только нации, но и более мелкие общности людей - области, волости, общины - должны сами удовлетворять свои потребности, производя все основное на месте. Практическую реализацию этого принципа в качестве защитной меры в ответ на глобализацию можно наблюдать в некоторых странах Запада в форме возрождения местной экономики (local economics)². В свете сказанного государству следует обеспечить благоприятные условия для развития страхового бизнеса в регионах с тем, чтобы большую часть страховых потребностей их жителей и предприятий оказались бы в состоянии удовлетворить региональные же страховые компании.

Это может потребовать появления в системе государственного регулирования страховой деятельности комбинации единых принципов со специфическими требованиями применительно к условиям каждой конкретной территории, например, в части определения минимальной величины уставного капитала. Как уже бы-

¹ Цит. по: Ключников Б. Либеральная эпидемия и здоровый протекционизм // Золотой лев. 2005. № 49-50.

² Ключников Б. Либеральная эпидемия и здоровый протекционизм // Золотой лев. 2005. № 49-50.

ло отмечено выше, данный норматив не должен играть исключительно роль запретительного барьера по доступу новых компаний на рынок или инструмента по устранению с рынка «избыточного» количества поставщиков страховых услуг. При этом следует достаточно критично подходить к использованию зарубежного опыта, который к тому же пока не получил применения в практике мирового страхового рынка и который является объектом научных и практических дискуссий. Речь идет о распространении принципов второй редакции рекомендаций Базельского комитета относительно капитала банковских учреждений (так называемые Basel II) на процесс контроля финансовой устойчивости и платежеспособности страховых организаций, примером чему служит проект соответствующей директивы ЕС - Solvency II. Ширлей Беглингер (Shirley Beglinger), занимавшая одну из руководящих должностей в Швейцарском Перестраховочном Обществе (Swiss Re), справедливо считает, что ввиду принципиальных различий между банковской и страховой сферой, механический перенос методов регулирования деятельности банков на страховые компании будет иметь негативные последствия для рынка страховых услуг¹.

Описанные выше базовые направления государственной политики станут основой для применения конкретных мер, направленных на создание страхователю возможностей реализовать право своего суверенитета. Содержание таких мер видится следующим.

Во-первых, целесообразно сохранить процедуру экспертизы правил страхования, применяемых в своей работе страховщиками, как одну из форм реализации функции предварительного контроля со стороны государства. Представляется, что в процессе выполнения данной функции органам страхового надзора в обязательном порядке следует консультироваться и получать заключение как от саморегулируемых объединений субъектов страхового дела (ВСС), так и ведущих научных и научно-исследовательских институтов (Финансовая академия при Правительстве РФ, Научно-исследовательский финансовый институт АБиК Минфина России, МГУ и другие). Имеет смысл рассмотреть вопрос об адаптации опыта зарубежных стран, в частности, Германии, где основные положения и содержания договора страхования определены отдельным законом.

¹ Beglinger Sh. Regulation of non-life insurance industry: why it is so damn difficult. CSFI/New York CSFI, 2005.

Однако здесь необходимо учитывать два принципиальных момента. Во-первых, государственная экспертиза условий страхования должна уйти от сложившейся на сегодняшний день практики, когда отдельные положения правил страхования, предоставленных страховщиками при получении лицензии, оказывается невозможным изменить в конкретном договоре с целью индивидуализации страховой услуги в соответствии с потребностями страхователя из-за опасения страховых организаций применения санкций со стороны надзорных органов. Во-вторых, в процессе анализа типовых правил и договора страхования должна проводиться не только проверка на формальное соответствие нормам действующего законодательства, но и моделироваться практические взаимоотношения сторон в различных ситуациях, особенно при наступлении страхового случая, с тем, чтобы удостовериться в реальной защищенности интересов страхователя. Современный российский опыт показывает, что условия договора страхования значительной части страховых компаний составлены таким образом, чтобы в случае реализации неблагоприятного события, предусмотренного объемом покрытия, у компаний оставалась возможность отказать в выплате страхового возмещения (полностью или в соответствующей части) либо максимально затянуть процесс урегулирования убытка.

То есть в системе государственного регулирования страхового рынка должны развиваться механизмы *реального* контроля и последующего управления качеством страховых услуг. Уже сегодня это находит отражение в среднесрочных планах Федеральной службы страхового надзора. Как заявил на проходившем 22 ноября 2005 г. в Торгово-промышленной палате РФ Всероссийском совещании руководителей страховых объединений руководитель ФССН И.В. Ломакин-Румянцев, цель третьего этапа реализуемой страховым надзором программы по развитию страхования - повышение качества страховых услуг¹.

Далее, предметом государственного регулирования должна стать действительная структура тарифной ставки, не столько расчетная, определяемая страховщиком на начальном этапе занятия каким-либо видом страхования, сколько выявляемая непосредственно в процессе деятельности страховой организации. Здесь целью является контроль нормы прибыли поставщиков страховых услуг, учитываемой при определении стоимости страховой защиты, и их расходов. Как следует

¹ ФССН реализует трехэтапную программу развития страхования / Агентство страховых новостей (АСН) // Страхование сегодня. Портал страховщиков. 2005. 23 ноября.

из статистических данных, например, по операциям страхования имущества, отношение между такими показателями, как объем собираемой премии и выплачиваемого возмещения, составляет, в среднем, 21%¹. Кроме того, в правилах некоторых российских компаний прямо указывается величина расходов страховщика (то есть нагрузки, состоящей из собственно расходов на ведение дела и прибыли), доходящая в отдельных случаях до 40%. Это свидетельствует о том, что страховые организации перекладывают на страхователей издержки, являющиеся *непроизводительными по отношению к получаемой ими в действительности потребительной стоимости*.

Регулируя соотношение нагрузки и нетто-премии, идущей на формирование страхового фонда, следует создать стимулы для проведения страховщиками фактических, а не номинальных мероприятий, направленных на снижение вероятности реализации неблагоприятных событий и уменьшению возможной суммы понесенного вследствие этого ущерба. Подобные меры могут относиться как к совокупности объектов страхования, так и принимать форму индивидуальной программы для конкретного потребителя страховых услуг. Достижение требуемого результата в форме снижения показателя убыточности (без расходов страховщика) позволит страховым организациям увеличить нагрузку на соответствующую величину (с соблюдением установленной пропорции). При этом образующаяся дополнительная прибыль может облагаться либо налогом в соответствии с регрессивной шкалой, либо исключаться из налоговой базы в полном объеме.

Как уже было отмечено ранее, приоритет интересов страхователя видится первостепенным принципом, вокруг которого и должна формироваться национальная система страхования. Соответственно, все аспекты страхового бизнеса должны быть подчинены выполнению функции по организации качественной страховой защиты для потребителей. Поэтому процесс инвестирования страховых резервов не должен выходить на первый план, подчиняя себе собственно деятельность по страхованию, что можно было наблюдать до 2000-2001 на мировом страховом рынке. Отсюда вытекает необходимость дополнить раздел «Общие положения» новой редакции Правил размещения страховщиками средств страховых резервов² положе-

¹ О состоянии страхового рынка России на основе оперативной информации // Страховое дело. 2005. № 9. С.37.

² Утверждены Приказом Минфина России от 08.08.2005 г. № 100н.

нием о том, что *главной* целью инвестиционной деятельности страховщиков является создание условий для выполнения ими своих обязательств перед потребителями страховых услуг, конкретнее- в части выплаты страхового возмещения, в полном объеме и в максимально короткие сроки.

При этом требования к активам, принимаемым в покрытие страховых резервов, должны различаться в зависимости от классов бизнеса. Так, при размещении резервов по видам страхования иным, чем страхование жизни, основными требованиями следует считать *сохранность* и *ликвидность* вложений, которые дают страховым организациям возможность оперативно реализовывать инвестиционные активы для своевременного осуществления выплаты страхового возмещения. Что касается доходности, то при принятии инвестиционных решений данный фактор не должен играть такой же роли, как указанные выше принципы. Во-первых, гипотеза об использовании дохода от вложенных средств для снижения величины тарифной ставки не подтверждается на практике, скорее наоборот, и, во-вторых, ориентация на получение повышенной отдачи в процессе размещения страховых резервов неизбежно подтолкнет страховщика к исполнению роли участника рынка финансового капитала в ущерб роли поставщика страховых услуг.

Следовательно, инвестиционный портфель страховой организации, занимающейся страхованием, отличным от страхования жизни, необходимо формировать за счет классов активов, характеризующихся следующим соотношением «риск-доходность»: минимальный уровень риска и соответствующая ему минимальная доходность, равная или незначительно превышающая величину инфляции. Поэтому условие обеспечения доходности (прибыльности) в процессе инвестирования резервов по видам страхования иным, чем страхование жизни, следует изменить на гарантирование сохранности стоимости страхового фонда.

Иной подход предполагается в отношении страхования жизни, современный механизм которого опирается на инвестиционную деятельность. Принимая во внимание, что резервы по страхованию жизни представляют собой источник долгосрочных финансовых ресурсов, целесообразно их привлечение к финансированию проектов, имеющих общенациональное значение и способных обеспечить требуемый уровень доходности. Например, страховые резервы могут выступать в качестве дополнения к создаваемому государственному инвестиционному фонду, кото-

рый предполагается направлять на поддержку крупных инфраструктурных, инновационных проектов или таких, которые обеспечивают реализацию институциональных преобразований. Благодаря тому, что утвержденное положение об инвестиционном фонде предусматривает различные формы государственной поддержки (от долевого участия в проекте и вложений в уставные капиталы до выдачи государственных гарантий)¹, предоставляемые страховщиками средства могут использоваться в целях создания резерва под гарантии государства по кредитам, выдаваемым коммерческими банками предпринимателям на осуществление соответствующих проектов. В свою очередь, государство обязано будет гарантировать страховщикам сохранность резервов, обеспечением чего может стать часть средств существующего на сегодняшний день стабилизационного фонда. При этом процедура распределения получаемого страховщиками дохода должна быть максимально открытой по аналогии с действующим режимом для негосударственных пенсионных фондов.

Описанные выше механизмы практической реализации государством своей роли в процессе воплощения основанной на удовлетворении насущных потребностей граждан и предпринимательских структур модели воспроизводства страхового капитала, должны сочетаться с расширением функций, которые выполняют в страховых отношениях сами страхователи. Оставаясь потребителем страховых услуг, страхователь в то же самое время способен участвовать в формировании их предложения.

Здесь может оказаться полезным опыт Германии, где высшее управление акционерными обществами имеет двухуровневую структуру: исполнительный и наблюдательный совет. При этом последний формируется помимо акционеров также из работников предприятий, главных потребителей продукции, поставщиков и представителей местных органов власти². Адаптируя данное положение к отечественному страховому рынку, следует сделать обязательным условием деятельности компании в качестве страховой организации наличие у нее подобного наблюдательного совета, куда должны входить представители основных групп страхователей. В этой связи необходимо внести изменения в Закон «Об организации страхо-

¹ Постановление Правительства Российской Федерации от 23.11.2005 г. № 694.

² Андреев В.Н. Менталитет народа и формирование национальной модели хозяйствования // <http://www.rusk.ru/st.php?idar=4564>. 2004. 23 января.

вого дела в Российской Федерации», которые бы определяли порядок формирования и функционирования данного органа управления страховщиков независимо от их организационно-правовой формы.

На роль институтов, выражающих коллективные интересы потребителей страховых услуг, в большей степени подходят соответствующие ассоциации - общества по защите прав потребителей, ориентированные, прежде всего, на физических лиц, а также союзы предпринимателей, объединяющих хозяйствующих субъектов по отраслевому признаку. Причем представительство каждого объединения потребителей будет носить динамичный характер. В момент создания компании страховой надзор утверждает состав совета на основе предоставленного бизнес-плана, определяющего предполагаемые рыночные ниши компании. При переизбрании органов управления¹ происходит ротация членов наблюдательного совета в соответствии с фактической структурой портфеля страховщика, причем во внимание принимается как объем премии, собираемой страховщиком на каждом сегменте рынка, так и количество заключенных договоров.

К компетенции подобного совета предполагается отнести окончательное утверждение типовых правил и договоров страхования, тарифных ставок. Он же может выступать первой арбитражной инстанцией при решении спорных моментов между страхователем и страховой компанией относительно причин и характера убытка а также величины страхового возмещения. Безусловно, эффективное функционирование подобной системы управления отечественными страховщиками напрямую зависит от способности потребителей страховых услуг к самоорганизации и объединению в форме жизнеспособных союзов по защите коллективных интересов.

В то же время, для того, чтобы страхователи могли эффективно выполнять функции по формированию содержания страховой услуги, от них потребуются достаточно высокий уровень профессиональной подготовки и в отдельных случаях - специальных знаний. В сложившейся системе разделения труда выполнение данного требования представляется объективно невозможным. В этой связи существенно

¹ Для страховых компаний, организованных в форме акционерных обществ - ежегодно, как предусмотрено п. 1 ст. 66 Федерального закона «Об акционерных обществах»; для страховщиков, созданных в иных организационно-правовых формах наблюдательный совет может переизбираться каждые три года (то есть того срока, по истечении которого, как свидетельствует практика страхового дела, достаточно определенно выявляются финансовые результаты деятельности страхового общества за каждый конкретный страховой год).

возрастает роль профессиональных участников рынка, объединенных в институт страховых посредников- страховых брокеров и агентов.

Приходится признать, что на современном этапе потенциал страховых посредников по развитию страховых отношений оказывается практически полностью невостребованным. Причинами являются, во-первых, проблемы в сфере законодательного регулирования деятельности данных субъектов страхового рынка, заключающихся, с одной стороны, в отсутствии однозначного и определенного понимания самой природы посреднической деятельности на рынке страховых услуг, а с другой стороны- в вытекающих отсюда нормативных положениях, прямо препятствующих реализации страховыми брокерами и агентами своей экономической миссии. И, во-вторых, недобросовестная конкуренция со стороны отдельных страховщиков, которые, обладая превратным представлением о подлинном механизме функционирования страхового рынка и исторически сложившемся разделении труда, а также реализуя интересы стоящего за ними капитала, стремятся присвоить создаваемую страховыми посредниками клиентскую базу.

Решить последнюю проблему представляется возможным благодаря применению базовых принципов регулирования страховых посредников, обобщенных Всемирной Федерацией Страховых Посредников (World Federation of Insurance Intermediaries- WFII), заключающихся, в том числе, в создании условий для реализации страховыми посредниками возможностей своих прав на страховой портфель и клиентскую базу¹.

В практике зарубежных страховых рынков применяются различные подходы к установлению указанных прав страховых брокеров и агентов. Например, в германском законодательстве, где основы правового режима деятельности страховых агентов устанавливаются в Коммерческом кодексе (Handelsgesetzbuch), предусмотрено², что агент может, после прекращения договорных отношений, потребовать от принципала (страховой компании, от имени которой он действует- С.Р.) разумной компенсации (после учета всех обстоятельств), если, во-первых, принципал после истечения периода действия договора с агентом продолжает получать существенные преимущества от деловых отношений с новыми клиентами, привлеченными агентом. И, во-вторых, агент, по причине прекращения договорных отношений с

¹ WFI principles for Regulation on Insurance Intermediation / WFII. Version 06.2002. P.1.

² Handelsgesetzbuch §89 b

принципалом, теряет права на комиссию, относящуюся к состоявшемуся бизнесу или к будущему бизнесу, с клиентами, привлеченными агентом, и которые (права) он бы имел, если бы договорные отношения были продолжены. То есть акцент делается на праве страхового посредника на получение дохода.

Более широкий перечень прав агентов и брокеров предусматривает законодательство США. Так, согласно типовому агентскому соглашению, устанавливающему отношения страховщиков с независимыми агентами, права пользования и контроля над действующими (подлежащими возобновлению) договорами страхования (полисами), включая те, по которым страхователь и страховщик осуществляют расчеты напрямую, все записи и действующие продукты являются *собственностью* агента. Применение подобной юридической конструкции в значительно большей степени защищает интересы страховых посредников, поскольку реализуемая таким образом экономическая категория *собственности* помимо права на доход представляет собой целую совокупность прав или функций. В частности, в соглашении между агентом и страховщиком оговаривается, что последний обязуется не использовать записи агента в целях продвижения какого-либо вида страхования, что может повлечь нарушение права собственности страхового посредника. Страховщик гарантирует не предпринимать каких-либо действий, которые могут быть истолкованы как имеющие целью передачу договора страхования другому агенту без отсутствия полномочий со стороны страхователя, если только это не предусмотрено законом. Также определяются возможные случаи, когда портфель может быть передан в собственность страховой компании. Во-первых, при прекращении страхователем своей деятельности. Во-вторых, при неуплате причитающихся страховщику премий. Однако и в этом случае страховая компания обязана выплатить страховому агенту все полученные ей суммы (за вычетом понесенных расходов) сверх задолженности агента.

Представляется, что в практике функционирования отечественного страхового рынка должен применяться именно такой подход, когда экономическое содержание посреднической деятельности на рынке страховых услуг, предполагающее, в том числе, возникновение отношений собственности по поводу создаваемой страховыми агентами и брокерами клиентской базы, находит адекватное юридическое оформление - в данном случае в виде *права собственности*. Для этого необхо-

димо внести изменения, прежде всего, в Гражданский кодекс в части определения юридического института собственности, поскольку, хотя статей 128 предусмотрено, что объектом гражданских права, и, следовательно, объектом права собственности могут быть также и имущественные права, юридические нормы касаются преимущественно предметов, имеющих материальную, осязаемую природу. Так как право собственности страховых брокеров и агентов и посредников вообще на их клиентскую базу представляют собой конкретный случай имущественных прав, необходимо уточнить основания возникновения и прекращения такого права.

В то же время, портфель страховых посредников будет защищен в максимально возможной степени, поскольку в гражданском законодательстве отношения собственности обладают абсолютной защитой. Это будет способствовать укреплению института посредников на отечественном рынке страхования и, в конечном счете - полноценной реализации принципа суверенитета потребителя страховых услуг, что станет залогом подлинного развития страховых отношений в России.

Предложенные пути защиты отечественного страхового рынка от негативных последствий процессов глобализации предполагают, что по прошествии переходного периода, достаточного для отработки описанного выше механизма функционирования сферы страхования в России, представляется возможным устранить существующие барьеры по доступу международного страхового капитала на российский рынок страховых услуг. Однако деятельность зарубежных страховых организаций должна быть подчинена общей направленности национальной системы страхования. В свете этого единственно возможной формой взаимодействия мирового и российского рынков прямого страхования видится предложенная К.Е. Турбиной - учреждение дочерних обществ в соответствии с российским законодательством и подчиняющимся аналогичным требованиям, что и компании с преобладающим российским капиталом¹. Органам государственной власти следует придерживаться занимаемой ими на сегодняшней день позиции о недопустимости присутствия транснациональных страховых корпораций на российском рынке страховых услуг посредством открытия филиалов, что фактически приведет к переводу страховых отношений между отечественными потребителями и международными страховщиками в режим глобальной страховой сферы.

¹ Турбина К.Е. Я не разделяю точку зрения тех, кто настойчиво повторяет, что в России низкая страховая культура // ОРЕС. 2002. 19 декабря.

Для страховых компаний, принадлежащих иностранным инвесторам, целесообразно сохранить ограничения по осуществлению отдельных категорий страховых операций, например, связанных с защитой интересов государства и предполагающих работу со сведениями, составляющими государственную тайну, или по обеспечению страховой защиты проектов общенационального значения. Что касается страхования жизни, то страховщикам, являющиеся дочерними по отношению к зарубежным страховым обществам, может быть позволено заниматься данным видом страхования в рамках предлагаемого общего подхода к использованию страховых резервов по страхованию жизни.

При этом следует создать условия по вовлечению мирового страхового капитала в развитие страховой инфраструктуры в России. Одним из таких рычагов может стать регулирование распределения прибыли между отчислениями в пользу головной компании и финансированием соответствующих объектов инфраструктуры. Также следует установить, что иностранный страховщик, который намерен привлекать зарубежных специалистов для работы в его российской компании, уплачивает взносы в специальный фонд, создаваемый как дополнительный источник финансовых ресурсов, идущих на обеспечение деятельности высших учебных заведений, которые готовят специалистов по страховому делу.

Итак, ускоренная интеграция России в мировое экономическое пространство на условиях, определяемых западной цивилизацией, способно оказать серьезное воздействие на всю структуру национальной экономики. Окончательная диссоциация экономики России на зоны по признаку их принадлежности к сетевой архитектуре глобальной экономики будет спроецирована и на рынок страховых услуг. В рамках такого сценария традиционные аргументы в пользу или против либерализации рынка страховых услуг могут оказаться неактуальными.

Поэтому сохранение национального хозяйства России в мировой экономике как единой и целостной системы требует нахождения альтернативных оснований интеграции (разработка собственного проекта). Применительно к страховому рынку это означает качественно иную модель его организации и функционирования, где базовым принципом выступал бы суверенитет потребителя страховых услуг.

Данное положение должно обеспечиваться государственной политикой, возможные элементы которой были предложены в настоящем разделе диссертации.

На этой основе возможно выравнивание требований к российским и иностранным участникам страхового рынка.

Выше были даны приведены рекомендации по оптимизации функционирования рынка прямого страхования. Однако, достижение указанной цели диктует необходимость в разработке предложений по совершенствованию системы перестрахования, обеспечивающей устойчивость прямого рынка.

3.3. Пути оптимизации участия иностранного капитала в развитии перестрахования в России

Основная функция, которую призвана выполнять российская система перестрахования, заключается в создании условий деятельности прямых страховщиков по обеспечению страховой защиты интересов отечественных потребителей, которые в силу своих качеств как агентов спроса на страхование окажутся вне сферы интересов международного страхового и, соответственно, перестраховочного рынка. И здесь эффективному выполнению российским перестрахованием возложенной на него обязанности препятствуют те же самые проблемы, которые существуют и для прямых страховщиков.

Нельзя не согласиться с представителями страхового бизнеса и научного сообщества, которые видят в недостаточной капитализации национальных специализированных перестраховочных обществ одну из основных причин их слабой рыночной позиции¹. Причем, среднесрочные прогнозы независимых экспертов подтверждают высказанное ранее предположение о том, что в ближайшем будущем участникам рынка перестрахования не придется рассчитывать на приток инвестиций (особенно иностранных) в объеме, который необходим для изменения сложившейся ситуации.²

В то же время сохранение существующей тенденции к перестрахованию рисков, отклоняемых международным рынком, среди так называемых «универсальных» страховых компаний (то есть фактически испытывающих аналогичные

¹ Круглый стол «Перестрахование в России: точки роста. 6 июля 2005 г., Москва, «Мариотт Гранд Отель»: Тезисы выступающих. М., 2005.

² Перестрахование в России: Аналитическая записка рейтингового агентства «Эксперт Ра». М., 2005. С.16.

трудности отечественных страховщиков) не способствует повышению качества страховой защиты, получаемой конечным потребителем. Так, принятие в перестрахование прямыми страховщиками класса объектов, по которым у них отсутствует сколько-нибудь значимый портфель, может привести к нарушению сбалансированности всего портфеля страховой компании и создать реальную угрозу ее банкротства. Иллюстрацией может служить кризис на страховом рынке Греции в семидесятых- восьмидесятых годах прошлого века, одним из последствий которого явилось запрещение прямым страховщикам принимать риски в перестрахование. Кроме потенциальной опасности финансовой несостоятельности «перестраховщиков» и, как следствие, значительных трудностей (вплоть до полной неспособности) по исполнению страховой организацией своей обязанности перед страхователем в части компенсации произошедшего убытка, существует также более явная форма ухудшения качества страховых услуг. Опыт организации программ перестрахования с привлечением отечественных прямых страховщиков показывает, что процесс урегулирования произошедшего убытка и получения причитающейся на доли перестраховщиков суммы страхового возмещения, может составить до полутора месяцев по ущербу в пределах 200 тысяч долларов США и свыше полугода в отношении случаев, где размер причиненных убытков превышает 500 тысяч долларов США.

Поэтому перспективы российского рынка перестрахования видятся в интенсификации деятельности специализированных перестраховочных обществ. Первоначальным шагом на пути преодоления дефицита перестраховочной емкости может стать создание объединения перестраховщиков на принципах пула, куда войдут компании, бизнес которых связан с одним или несколькими регионами. С учетом изложенной в предыдущем параграфе идеи о необходимости удовлетворения потребностей в страховой защите населения и предприятий в основном усилиями расположенных в том же регионе страховых компаний, механизм функционирования подобной системы представляется следующим. Агрегатная емкость, предлагаемая российским перестрахователям, сформируется из четырех уровней, по аналогии с договором перестрахования на базе эксцедента убытка. Нижний лимит, в пределах которого страховые компании, работающие в пределах одной территории, смогут перестраховывать принимаемые ими риски, будет определяться собст-

венным удержанием регионального перестраховщика. Емкости всех остальных участников пула задействуются в отношении объектов с суммой ответственности, превышающей величину собственного удержания отдельной перестраховочной компании.

Для расширения возможностей данного объединения по предоставлению перестраховочной защиты целесообразно обратиться к опыту субъектов мирового рынка по преодолению дефицита страховой (перестраховочной) емкости. В ситуации сокращения предложения со стороны страховых или перестраховочных обществ, принимающего формы сужения доступной емкости или существенного роста ее цены, потребители (особенно относящиеся к крупному бизнесу) начинают организовывать программы защиты своей деятельности с привлечением капитала, альтернативного страховому, в частности, путем секьюритизации¹. И хотя подобные процессы пока не получили широкого распространения, принципы, лежащие в основе реализованных в последнее время сделок, возможно адаптировать к российской действительности.

К примеру, принадлежащий энергетическим компаниям бермудский страховщик Oil Casualty Insurance, в 2005 году разместил среди участников финансового рынка выпуск облигаций стоимостью 405 миллионов долларов США. Формируемый фонд предполагается использовать, если в течение 3-летнего периода большое число страховых случаев приведет к росту экономического ущерба в стоимостном выражении². Особенность данной операции по секьюритизации состоит в том, что в отличие от большей части состоявшихся ранее сделок, она встроена в комплексную перестраховочную программу, размещаемую также на традиционных перестраховочных рынках. Убытки, размер которых не превышает 300 миллионов долларов США, оплачиваются перестраховщиками. Капитал инвесторов, которые приобрели права на облигации, используется для компенсации ущерба сверх указанного уровня, но в пределах 750 миллионов долларов США. Если величина убытков достигнет 750 миллионов долларов США, вновь будет задействована емкость классических перестраховщиков.

¹ Подробнее о механизме секьюритизации см. *Турбина К.Е.* Современные тенденции развития мирового рынка страхования: Дис. ... д-ра экон. наук. М., 2000. С.67-73.

² The first of its kind // *Reactions*. 2005. August, Volume 25. Issue 8. P.33.

Поскольку при нарастании процессов глобализации отечественный рынок ценных бумаг сохранит зависимость от международного финансового капитала, интересы которого сводятся либо к спекулятивным играм с акциями и облигациями российских эмитентов, либо к материализации финансовых ресурсов в виде значимой доли в собственности на наиболее привлекательные предприятия, говорить о секьюритизации российских рисков не приходится. Ее аналог для увеличения емкости национальной системы перестрахования видится в финансовых ресурсах государства в условиях сохраняющейся благоприятной внешнеторговой конъюнктуры, способствующей образованию так называемых «сверхдоходов» бюджета. В этом случае ответственность пула перестраховщиков по объектам со стоимостью (лимитами ответственности), превышающей собственные возможности всех участников, обеспечивается государственными гарантиями. Использование финансов государства в сочетании со страховыми фондами, формируемыми коммерческими страховщиками, широко практикуется в международной практике. Примерами могут служить существующая в США программа поддержки страховых компаний в сфере страхования рисков терроризма. В России с 2001 года реализуется программа государственной поддержки в отношении страхования ответственности авиационных перевозчиков в связи с военными и аналогичными рисками при лимитах свыше 150 миллионов долларов США. Более того, после урагана «Катрина», в США стала активно дискутироваться идея создания национального катастрофического пула, нашедшая отражение в соответствующем законопроекте¹. Причем, как уже было показано в предыдущем разделе исследования, участие государства в функционировании системы перестрахования представляется исключительно важным. Например, опыт Индонезии по созданию катастрофического пула оказался неудачным, в том числе и в связи с отсутствием государственной поддержки².

При этом, в отличие от действующих условий использования бюджетных ресурсов в качестве обеспечения части лимитов по полисам страхования ответственности авиакомпаний, государственные гарантии пулу перестраховщиков могут предоставлять на платной основе. Стоимость резервируемых бюджетных средств целесообразно определять как часть ставки рефинансирования Центрального банка или исторический показатель рентабельности капитала в страховом секторе.

¹ The Homeowners' Insurance Availability Act of 2005. H.R. 846. 109th Congress 1st Session. February 16, 2005.

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

Четвертый уровень совокупной емкости отечественной системы перестрахования будет размещаться на международных рынках перестрахования. Опыт показывает, что стоимость перестраховочной защиты в части верхних лимитов эксцедентной программы оказывается относительно более низкой по сравнению с нижними лимитами. Кроме того, агрегирование перестраховочных договоров российских страховщиков и перестраховщиков совпадет с интересами также и мировых рынков перестрахования.

Если вернуться к организационной структуре объединения перестраховщиков, то в ее основе должны лежать принципы, направленные на преодоление проблем, присущих современному российскому перестраховочному рынку. Во-первых, речь идет о солидарной ответственности участников данной системы, когда при несостоятельности одного из членов пула обязательства по оплате ущерба по его доле принимают на себя остальные компании. Во-вторых, отсюда вытекает необходимость в наличии лидирующего перестраховщика, решениям которого безоговорочно следуют все остальные участники. Может быть предусмотрено, что лидером поочередно выступают наиболее профессиональные члены пула (что определяется на основании соответствующих критериев). Альтернативным вариантом является делегирование специально создаваемого органу (координационному центру) присущих лидирующему перестраховщику функций, а именно: определение существенных условий перестрахования и их изменение в ходе исполнения договора, руководство процессом урегулирования убытков и принятие окончательного решения о признании произошедшего события страховым случаем и установление размера выплачиваемого возмещения.

В-третьих, поскольку итоговый результат деятельности перестраховочного рынка состоит в удовлетворении потребностей прямого страхователя в оптимальной страховой защите, необходимо повышать эффективность информационного канала обратной связи, посредством которого у перестраховщиков формируется представление об актуальных потребностях страхователей. Дополнительно к традиционному механизму, когда перестраховщик видит потребности страхователя, трансформированные в интересы страховщика по защите своего бизнеса, следует создать возможности по прямому взаимодействию конечных потребителей с перестраховочным рынком. Формой такого непосредственного контакта страхователей

с перестраховщиками может выступить уже предложенная ранее система управления страховым бизнесом, в которую входят представители потребителей страховых услуг. Причем если в формировании наблюдательных советов прямых страховщиков примут участие территориальные ассоциации, то в руководящие органы пула войдут всероссийские объединения, созданные по принципу корпоративного (отраслевого) представительства.

Помимо механизма обеспечения стабильности и устойчивости национальной системы страхования российский перестраховочный рынок способен стать практическим проявлением роли России как системообразующего ядра группы стран и, в свою очередь, способствовать усилению занимаемой ею позиции регионального лидера. Действительно, целостность и единство потенциального российского цивилизационного проекта в значительной степени являются производными от существующего в нем уровня безопасности хозяйственной деятельности. Реализовать данный *внутренний* интерес участников интеграционного объединения не представляется возможным без наличия *собственной* системы перестрахования, где отечественные перестраховщики могут занять ведущее место. Кроме того, выход российских перестраховщиков за пределы национальной экономики станет тем *внешним* источником роста, в котором испытывают потребность перестраховочные компании в современной России.

Необходимо особо подчеркнуть, что российским перестраховочным компаниям следует ориентироваться именно на региональную нишу, поскольку ее расширение натолкнется на сопротивление крупнейших участников мирового рынка перестрахования. Более того, представляется, что транснациональные страховые и перестраховочные корпорации будут противодействовать появлению реального конкурента в лице отечественных перестраховщиков и в региональном масштабе. Это может принять форму ограничений на программы ретроцессии перестраховочных компаний из России в части расширения территории их действия за пределы Российской Федерации или стран бывшего СССР, или предоставления таких условий, которые сделают услуги российских перестраховщиков заведомо неконкурентоспособными. И здесь вновь возникает вопрос об источниках капитала для создания перестраховочной емкости требуемого объема.

Как и в случае с национальной российской перестраховочной системой, одним из возможных вариантов решения данной проблемы видится участие государства путем предоставления гарантий. Государственная поддержка внешней экспансии может предоставляться отдельным компаниям, отбираемым на основе конкурса. Однако, важнейшим условием реализации данного варианта является преодоление коррупции, объем которой только в связи с деятельностью предпринимательских структур достиг двукратного размера золотовалютных запасов страны¹. Косвенным подтверждением существования подобной опасности на пути успешной реализации программы по использованию государственных финансов в целях содействия выхода российских перестраховочных компаний на внешние рынки является ситуация, сложившаяся при введении в действие государственных гарантий в сфере страхования авиационной ответственности. Тогда условия тендера были составлены таким образом, что единственно возможным страховщиком, который мог рассчитывать на поддержку со стороны государства, оказалась страховая компания «Москва», бизнес которой практически полностью связан с ОАО «Аэрофлот»².

Поэтому следует предусмотреть альтернативные варианты государственного участия в развитии бизнеса отечественных перестраховщиков за пределами России. Во-первых, это поддержка не отдельной компании, а нескольких, например, российского перестраховочного пула. При этом стоимость государственных гарантий, предоставляемых для обеспечения внутренних и внешних операций пула, может различаться. Во-вторых, это учреждение специализированной компании, возможно, со значительной долей прямого участия государства, которая будет ориентирована исключительно на внешний рынок. В формировании капитала данного перестраховщика могут принять участие также российские частные страховые и перестраховочные компании, государства- члены регионального объединения и их национальный страховой капитал.

Таким образом, предложенные направления развития национальной системы перестрахования обеспечат, во-первых, реализацию базовых принципов рассмотренной ранее концепции функционирования рынка прямого страхования. Во-вторых, существенно повысят ее значение как самостоятель-

¹ Взятки в России стали на порядок крупнее. Административная реформа и экономический рост питают коррупцию // ОРЕС. 2005. 21 июля.

² Максимов В., Миледин П. Военные гарантии не для всех // Ведомости. 2001. 28 сентября.

ного экономического института, играющего, в том числе, важную роль в процессе нахождения Россией своего места в системе мирохозяйственных связей.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Развитие страхового рынка в условиях глобализации представляет собой комплексную проблему, требующую теоретического переосмысления целого ряда положений.

В основе авторской программы исследования лежат следующие теоретико-методологические предпосылки.

1. Продолжение интеграции национального хозяйства России в мировое экономическое пространство означает, что на все его звенья будет возрастать влияние тех процессов, которые происходят в системе мировой экономики. Соответственно, развитие российского страхового рынка будет в значительной степени определяться закономерностями, проявляющимися в функционировании мирового рынка страховых услуг.

2. В свою очередь, свойства отношений на мировом страховом рынке являются конкретным аспектом экономических отношений, складывающихся на современном этапе развития мирового хозяйства. Это определило выбор направления исследования, когда вначале исследуются закономерности, присущие категориям более высокого порядка (система экономики), которые затем конкретизируются в специфике отношений, составляющих содержание подчиненной категории (страховой рынок).

3. В диссертации показано, что формирование объективного представления о глобализации как о стратегической тенденции в мировой экономике и ее отличия от предшествующих процессов интеграции и транснационализации требует применения подходов, расширяющих научный аппарат экономической теории. Таким концептуальным подходом был обоснованно выбран цивилизационный.

В этом свете глобализация предстает как проявление конкурентной борьбы отдельных цивилизаций, или, как их еще называют, цивилизационных проектов. Предположение о том, что глобализация выступает формой реализации экономических интересов западной цивилизации, подтверждается результатами исследования процессов, происходящих в мировой экономике на макро- и микро- уровне. Показано, что глобализация способствует, прежде всего, удовлетворению возросших потребностей Запада за счет доступа к ресурсам в планетарном масштабе. Страны,

находящиеся за пределами данной цивилизации, оказываются подверженными процессам ускоренной деградации.

В результате социально-экономическая сфера все более приобретает вид двухуровневой структуры с концентрацией богатства на верхнем, «глобальном» уровне. Это вызывает трансформацию общего подхода к экономической деятельности на уровне отдельного предприятия. Во-первых, наблюдается ослабление объективной связи между процессом удовлетворения конкретных потребностей в продуктах или услугах и получаемой прибыли. Во-вторых, ввиду усиления глобального неравенства хозяйствующие субъекты оказываются перед выбором, продолжать ли придерживаться концепции «массового производства» или же переориентироваться на обслуживание наиболее обеспеченной части потребителей, что способно принести им такой же или больший доход при меньших трудовых затратах.

Мировой рынок страхования, являясь составной частью системы мировой экономики, начинает функционировать в соответствии с ее законами. Крупные транснациональные страховые компании- поставщики страховых услуг - отдают приоритет суженной базе потребителей страховых услуг, что, тем не менее, обеспечивает рост их доходов. При этом значительная часть потенциальных страхователей оказывается лишенной доступа к механизму страхования.

Принимая во внимание отмечаемое снижение потребительной стоимости услуг по страхованию, был сделан вывод о том, что мировой страховой рынок движется в сторону олигополии с доминированием интересов агентов предложения- страховых компаний над интересами представителей спроса- страхователей. Однако такая рыночная модель имеет свои объективные пределы. В связи с этим перед страховщиками возникает проблема поиска источников дальнейшего роста, которую на современном этапе они пытаются разрешить в рамках подходов, порожденных глобализацией (слияния и поглощения, манипулирование показателями финансовой отчетности и другие).

При изучении современного состояния российского рынка страховых услуг был применен тот же подход, что и при исследовании закономерностей на мировом рынке страхования. Специфика страховых отношений в России раскрывается через свойства отечественной экономики, приобретающие форму конкретных факторов:

- спрос на страховые услуги со стороны предпринимательских структур и домашних хозяйств;
- качественная характеристика объектов страхования;
- интересы собственников страхового бизнеса;
- государственная политика в сфере страхования.

В соответствии с принципами организации «глобальной» экономики национальное хозяйство России обладает двухуровневой структурой. Резкое расслоение среди хозяйствующих субъектов и населения и вызванный этим дефицит средств у экономических агентов, причем практически всех групп, приводит, во-первых, к ограниченности спроса на страхование, а, во-вторых, к ухудшению рискованной ситуации с объектами страхования. Сокращение спроса нашло количественное подтверждение в наметившейся стагнации страхового рынка.

Ввиду более приоритетных направлений использования финансовых ресурсов собственники страхового бизнеса, в том числе финансово-промышленные группы, осуществляют финансирование принадлежащих им страховых компаний по остаточному принципу. Аналогичная ситуация сложилась и в отношении политики государства: наметившаяся тенденция к минимизации практически значимой роли государства в экономической сфере не могла не проявиться в ее страховом звене.

Таким образом, единственным источником развития страхового бизнеса остаются собственные средства страховщиков, ограничиваемые реальной величиной и динамикой спроса на страховые услуги. В то же время, у отечественных страховых компаний проявляются свойства, присущие страховщику как одному из субъектов страховых отношений в условиях глобализации: формализация подхода к удовлетворению потребностей страхователей и подавление их интересов; стремление к получению повышенного, близкого к спекулятивному, дохода. Однако ввиду объективной невозможности генерирования прибыли в процессе обслуживания суженной базы потребителей, страховые компании вынуждены прибегать к внедрению на рынке иных, механизмов, являющихся, по сути, нерыночными.

Проведенное исследование современного состояния отечественного рынка страховых услуг и свойств участников международного рынка страхования позволили дать характеристику сферам и формам их взаимодействия. Их динамический

характер вызвал необходимость рассмотреть возможные сценарии развития мировой экономики и последствия их реализации для мирового страхового рынка, экономики России и ее страховой сферы. Показана возможность перерастания проблем мирового хозяйства в кризис и определены вероятные пути его преодоления. В то же время, предполагается, что базовые основы глобализации, в том числе применительно к страховому рынку, сохранятся.

В такой ситуации интеграция России в мировую экономику на условиях, определяемых западной цивилизацией, с высокой долей вероятности приведет к усилению дезинтеграционных процессов на уровне национального хозяйства. Для страхового рынка это будет означать обострение существующих на сегодняшний день негативных тенденций. То есть вхождение российского рынка страхования в мировую страховую сферу не внесет качественных изменений в сложившиеся страховые отношения.

Поэтому показывается необходимость выработки концептуально иной основы функционирования отечественного рынка страховых услуг. Исходным принципом должен стать суверенитет потребителя. В целях его обеспечения необходимо активизация, прежде всего, усилий государства, направленных на совершенствование системы прямого страхования и связанной с ней системой перестрахования. В этом процессе важная роль отводится также потребителям страховых услуг. На этой базе возможно определить конкретные условия по присутствию зарубежного страхового капитала на страховом рынке России.

Таким образом, в работе дано теоретическое обобщение явлений и закономерностей, проявляющихся на мировом рынке страховых услуг и представляющих собой конкретные аспекты общего процесса, получившего название глобализации, охарактеризованы особенности страховых отношений в современной российской экономике, показаны современные формы взаимодействия отечественного и мирового страховых рынков и предложен прогноз их дальнейшей динамики.

Проведенное исследование позволило предложить практические рекомендации по изменению принципов функционирования российского страхового рынка, как в части прямого, так и перестрахования, выработать подходы к нахождению оптимальных форм его взаимодействия с международным рынком страховых ус-

луг. Все это будет способствовать подлинному развитию отечественного страхования в условиях глобальной конкуренции.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

Федеральные законы РФ, указы Президента РФ, нормативно-правовые акты Правительства РФ, министерств, документы Всероссийского союза страховщиков

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая. (в ред. Федеральных законов от 20.02.1996 № 18-ФЗ, от 12.08.1996 № 111-ФЗ, от 08.07.1999 № 138-ФЗ, от 16.04.2001 № 45-ФЗ, от 15.05.2001 № 54-ФЗ, от 21.03.2002 № 31-ФЗ, от 14.11.2002 № 161-ФЗ, от 26.11.2002 № 152-ФЗ, от 10.01.2003 № 15-ФЗ, от 23.12.2003 № 182-ФЗ, от 29.06.2004 № 58-ФЗ, от 29.07.2004 № 97-ФЗ, от 29.12.2004 № 192-ФЗ, от 30.12.2004 № 213-ФЗ, от 30.12.2004 № 217-ФЗ, от 02.07.2005 № 83-ФЗ, от 21.07.2005 № 109-ФЗ, от 03.01.2006 № 6-ФЗ, от 10.01.2006 № 18-ФЗ) // <http://www.garant.ru/main/10064072-000.htm>.
2. Жилищный кодекс Российской Федерации (в ред. Федерального закона от 31.12.2005 № 199-ФЗ) // <http://base.consultant.ru/nbu/cgi/online.cgi?req=doc;base=NBU;n=57517;div=LAW;mb=NBU>.
3. Федеральный закон от 26.12.1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» (в ред. Федеральных законов от 13.06.1996 № 65-ФЗ, от 24.05.1999 № 101-ФЗ, от 07.08.2001 № 120-ФЗ, от 21.03.2002 № 31-ФЗ, от 31.10.2002 № 134-ФЗ, от 27.02.2003 № 29-ФЗ, от 24.02.2004 № 5-ФЗ, от 06.04.2004 № 17-ФЗ, от 02.12.2004 № 153-ФЗ, от 29.12.2004 № 192-ФЗ, от 27.12.2005 № 194-ФЗ, от 31.12.2005 № 208-ФЗ, от 05.01.2006 № 7-ФЗ) // <http://www.garant.ru/law/10005712-000.htm>.
4. Федеральный закон от 27.11.1992 г. № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (в ред. Федеральных законов от 31.12.1997 № 157-ФЗ, от 20.11.1999 № 204-ФЗ, от 21.03.2002 № 31-ФЗ, от 25.04.2002 № 41-ФЗ, от 08.12.2003 № 169-ФЗ, от 10.12.2003 № 172-ФЗ, от 20.07.2004 № 67-ФЗ, от 07.03.2005 № 12-ФЗ, от 18.07.2005 № 90-ФЗ, от 21.07.2005 № 104-ФЗ, с изм., внесенными Федеральным законом от 21.06.2004 № 57-ФЗ) // <http://base.consultant.ru/nbu/cgi/online.cgi?req=doc;base=NBU;n=54569;div=LAW;mb=NBU>.

5. Указ Президента РФ от 4.08.2004 г. № 1009 «Об утверждении перечня стратегических предприятий и стратегических акционерных обществ» // <http://document.kremlin.ru/doc.asp?ID=023799>.
6. Концепция развития страхования в Российской Федерации: одобрена распоряжением Правительства Российской Федерации от 25.09.2002 г. № 1361-р // http://www.businesspravo.ru/Docum/DocumShow_DocumID_27615.html.
7. Программа социально экономического развития РФ на среднесрочную перспективу (2005- 2008 гг.) // <http://smb.economy.gov.ru/politics/strategical/program>.
8. Постановление Правительства Российской Федерации от 08.12.2005 г. № 739 «Об утверждении страховых тарифов по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств, их структуры и порядка применения страховщиками при определении страховой премии» // <http://www.autoins.ru/ru/osago/legislation/PostPrav739/index.wbp>.
9. Постановление Правительства Российской Федерации от 23.11.2005 г. № 694 «Об инвестиционном фонде Российской Федерации» // http://www.government.ru/data/news_text.html?he_id=103&news_id=19514.
10. Приказ Минфина России от 08.08.2005 г. № 100н «Об утверждении Правил размещения страховщиками средств страховых резервов» // http://www1.minfin.ru/off_inf/1488.pdf.
11. Предложения ВСС к разработке стратегии развития финансового рынка Российской Федерации / Всероссийский Союз Страховщиков (ВСС).- http://insunion.ru/U_FILE/MS_DOC/predlozenija_VSS.doc, 2005.

Монографии, книги

12. *Адамчук Н.Г.* Мировой страховой рынок на пути к глобализации.- М.: Московский государственный институт международных отношений (Университет); Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2004.- 591 с.
13. *Бауман З.* Индивидуализированное общество.- М.: Логос, 2002.- 390 с.
14. Глобализация мирохозяйственных отношений. Сущность, формы и перспективы: Учебное пособие.- М.: Дипломатическая Академия МИД РФ, 1999.- 153 с.
15. *Данилевский Н.Я.* Россия и Европа.- М.: ИЦ «Древнее и современное», 2002.- 548 с.
16. *Делягин М.Г.* Мировой кризис: общая теория глобализации: Курс лекций.- 3-е

- изд., перераб. и доп.- М.: ИНФРА-М, 2003.- 768 с.
17. *Журавин С.Г.* Страховые компании в условиях глобализации.- М.: Анкил, 2005-с. 176.
 18. Микроэкономика: практический подход (Managerial Economics): учебник / под ред. *А.Г. Грязновой* и *А.Ю. Юданова*.- 2-е изд., испр.- М.: КНОРУС, 2005.- 672 с.
 19. *Панарин А.С.* Глобальное политическое прогнозирование. Учебник для студентов вузов.- М.: Алгоритм, 2002.- 352 с.
 20. *Панарин А.С.* Искушение глобализмом / Серия «Россия и мир: итоги XX века», альманах. № 1/2000.- М.: Русский национальный фонд, 2000.- 384 с.
 21. *Перкинс Д.* Исповедь экономического убийцы / Предисловие и ред. русского издания д.э.н. проф. *Л.Л. Фитуни*.- М.: Pretext, 2005.- 319 с.
 22. Практика глобализации: игры и правила новой эпохи / Под. ред. директора ИП-РОГа, д.э.н. *М.Г. Делягина* (электронная версия).- М.: <http://www.imperativ.narod.ru/del/del-pref.html>, 2000.
 23. *Сорос Дж.* Открытое общество. Реформируя глобальный капитализм. Пер. с англ.- М.: Некоммерческий фонд «Поддержки культуры, Образования и Новых Информационных Технологий», 2001.- 458 с.
 24. *Стиглиц Дж.* Глобализация: тревожные тенденции / Пер. с англ. и примеч. *Г.Г. Пирогова*.- М.: Мысль, 2003.- 300 с.
 25. Страховое дело: Учебник / *Рейтман Л.И., Коломин Е.В., Плешков А.П.* и др.; Под ред. *Рейтмана Л.И.*- М.: Банк. и биржевой науч.-консультац. Центр: ТОО НПФ «Экос», 1992.- 524 с.
 26. *Уткин А.И.* Глобализация: процесс и осмысление.- М.: Логос, 2001.- 253 с.
 27. *Чешков М.А.* Глобалистика: поиски предмета: Сб. Статей / *М.А. Чешков*; Рос. акад. наук, Ин-т мировой экономики и международных отношений.- М.: ИМЭМО РАН, 2002.- 99 с.
 28. Экономическая теория: Учебник / Под ред. *А.Г. Грязновой, Т.В. Чечелевой*.- М.: Издательство «Экзамен», 2003.- 592 с.

Статистические материалы

29. Валовой внутренний продукт // Информация о социально-экономическом положении России- 2005 г./ Федеральная служба государственной статистики.-

http://www.gks.ru/bgd/free/B05_00/IssWWW.exe/Stg/d050/i050010r.htm.

30. Деятельность страховых организаций // Россия в цифрах: основные показатели (из годовых сборников 2005 года) / Федеральная служба государственной статистики.- http://www.gks.ru/free_doc/2005/b05_13/20-33.htm.
31. Динамика реального объема произведенного ВВП // Основные показатели системы национальных счетов / Федеральная служба государственной статистики.- http://www.gks.ru/bgd/free/b01_19/IssWWW.exe/Stg/d000/i000040r.htm.
32. Индексы промышленного производства по отраслям промышленности // Россия в цифрах- 2005 г. / Федеральная служба государственной статистики.- <http://www.gks.ru/bgd/regl/brus05/IssWWW.exe/Stg/14-03.htm>.
33. Итоги Всероссийской переписи населения 2002 года: доклад / Федеральная служба государственной статистики.- <http://www.perepis2002.ru/index.html?id=7>, 2004.

Статьи

34. «Эксперт РА»: реальное страхование будет расти на 20-25% в год / Агентство страховых новостей (АСН) // Страхование сегодня. Портал страховщиков.- <http://www.insur-info.ru/news/5426>.- 2005.- 28 октября.
35. Аварий может и не быть...Госстрой хочет навязать населению обязательное страхование жилья // Страхование сегодня. Портал страховщиков.- <http://www.insur-today.ru/press/472>.- 2003.- 4 августа.
36. Автогражданка, россияне и...барабан // http://www.insnews.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=3941&Itemid=54.- 2005.- 19 июля.
37. *Алешикина Т., Зубарева Ю.* Богатых все больше // Новые известия.- 2004.- 5 февраля.
38. *Андреев В.Н.* Менталитет народа и формирование национальной модели хозяйствования // <http://www.rusk.ru/st.php?idar=4564>.- 2004.- 23 января.
39. *Баррионуэво А., Симс Т.* Не доросли до Евро // Ведомости.- 2004.- 20 октября.
40. *Белоусов А.* Russians go global // Ведомости.- 2004.- 1 марта.
41. Богатые россияне стали жить еще богаче, а бедные- беднее / Лента новостей // Финанс.- <http://finansmag.ru/13472>.
42. *Бренделев В., Ягодкин А.* Карман-сюита // Новая газета.- 2004.- 29 января.

43. Будущее денег // http://worldcrisis.ru/crisis/74588?PARENT_RUBR=wc_economics.- 2003.- 14 сентября.
44. В Китае сложилась ревальвационная ситуация. Укрепление юаня грозит переделом мирового финансового рынка // ОРЕС.- http://www.ores.ru/news_doc.asp?d_no=56971.- 2005.- 22 июля.
45. ВБ: Вступление России в ВТО сулит России большие прибыли // РИА «РосБизнесКонсалтинг»: Главные новости дня: политика, экономика происшествия..- http://top.rbc.ru/index.shtml?/news/policy/2005/04/05/05101452_bod.shtml.- 2005.- 5 апреля.
46. Вектор: автостраховщики приbedняются // Ведомости.- 2005.- 7 декабря.
47. Взятки в России стали на порядок крупнее. Административная реформа и экономический рост питают коррупцию // ОРЕС.- http://www.ores.ru/news_doc.asp?d_no=56967.- 2005.- 21 июля.
48. *Виноградов А.* Статистика обрекает Россию на смерть // RBC daily: Комментарии.- <http://www.rbcdaily.ru/comments/index.shtml?2004/07/01/56701>.- 2004.- 1 июля.
49. *Витковская С., Петрова С.* «Систему» кормят мобильные // Ведомости.- 2005.- 7 февраля.
50. *Власова О.* Жизнь без страховки // Эксперт. 2003.- № 45.- 1-7 декабря.- С.45-48
51. *Воронина А., Проскурина О.* Ненужные кадры // Ведомости.- 2004.- 2 апреля.
52. Всемирный банк обвинил российских статистиков во лжи // РИА «РосБизнесКонсалтинг»: главные новости дня: политика, экономика происшествия.- http://top.rbc.ru/index.shtml?/news/policy/2004/02/19/19083559_bod.shtml.- 2004.- 19 февраля.
53. *Вульф М.* Жизнь после доллара // Ведомости.- 2003.- 17 декабря.
54. *Вульф М.* Манифест глобализации // <http://lsg.ru/index.php?page=politics&art=1609>.- 2004.- 22 июня.
55. *Гельман М.М.* Многоликий валовой внутренний продукт и неопределенности с его удвоением // Промышленные ведомости.- 2003.- декабрь.- № 23-24 (76-77).
56. Геополитика ТЭК и цивилизационный проект России: Меморандум Института национальной стратегии //

- <http://analysisclub.ru/index.php?page=schiller&art=2028>.- 2005.- 29 июня.
57. Глеб Павловский прогнозирует, что Владимир Путин наберет на выборах 80-90 проц. голосов // РИА «Новости»- Политика.- <http://www.rian.ru/politics/20040211/524963.html>.- 2004.- 11 февраля.
58. *Горегляд В.* Правительство пытается мыслить с перспективой // Промышленные ведомости.- 2005.- № 8.
59. *Гребенщиков Э., Мантиков А.* Страховой рынок России: развитие и открытость // http://chelt.ru/2001/10/strax_10.html.- 2001.- октябрь.
60. Греф рассчитал траекторию удвоения ВВП и определил путь обуздания топливных цен // ОПЕС.- http://www.opec.ru/news_doc.asp?d_no=57704.- 2005.- 14 сентября.
61. *Губейдуллина Г.* Статистика показал прибыльность «автогражданки» // Время новостей.- 2006.- 1 февраля.
62. *Данилевский Ю.А.* Влияние глобализации на экономику и финансы Российской Федерации // Финансы.- 2003.- № 5.-С.3-7.
63. *Делягин М.Г.* Глобальные требования к России // Золотой лев.- http://www.zlev.ru/35_2.htm. 2004.- № 35-36.
64. *Демченко В.Н.* Оптовики-затейники // Русский полис.- 2005.- № 2.- С.14.
65. *Думная Н.Н.* Глобальная финансовая система в мировой экономике // Российская экономика: финансовая система / Под ред. д.э.н., проф. Герасименко, к.э.н. Д.Е. Городецкого.- М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2000.- С.58-63.
66. *Иванова С., Федюкин И., Николаева А.* Минус 14% ВВП // Ведомости.- 2004.- 18 февраля.
67. *Ивлев В.* Правительство лжет об экономических успехах в 2003 году // <http://www.contrtv.ru/common/451/>.
68. *Илларионов А.Н.* Программа антиинфляционных мер // ОПЕС.- http://www.opec.ru/analyze_doc.asp?d_no=58424- 2005.- 2 ноября.
69. *Илларионов А.Н.* Проект для России // Ведомости.- 2005.- 28 апреля.
70. *Иноземцев В.Л.* «Глобализация» национальных хозяйств и современный экономический кризис // Русский Архипелаг.- <http://www.archipelag.ru/geoeconomics/global/challenge/crisis/>.- 1999.
71. *Иноземцев В.Л.* Открытое общество за закрытыми границами //

<http://www.pseudology.org/state/Globalization.htm>.

72. *Кахиани К.* Не так считаете // Новые известия.- 2004.- 19 февраля.
73. *Келли К., Скэннелл К.* Главу AIG подозревают в манипуляциях // Ведомости. 2004. 25 ноября.
74. *Ключников Б.* Либеральная эпидемия и здоровый протекционизм // Золотой лев.- http://www.zlev.ru/49_36.htm.- 2005.- № 49-50.
75. *Костиков В.* Скелет в шкафу // Аргументы и факты.- 2004.- 18 февраля.
76. *Лайков А.Ю.* Общеэкономические условия функционирования отечественного страхового рынка и пути стимулирования платежеспособного спроса на страхование // Страховое дело.- 2001.- №3.- С.10-17.
77. *Лайков А.Ю.* Перспективы привлечения иностранных инвестиций на российский страховой рынок // Финансы.- 2003.- № 5.- С.46-49.
78. *Лацис О.* Коммунизм умер. Да здравствует коммунизм // Московские новости.- 2005.- 1 июля.
79. *Леонов О.* Американцы начинают «травлю» российских олигархов? // RBC daily: Рынки.- <http://www.rbcdaily.ru/news/market/index.shtml?2004/06/24/56382>.- 2004.- 24 июня.
80. *М. Зурабов:* Цены на лекарства выросли на 41% // РИА «РосБизнесКонсалтинг»: Главные новости дня: политика, экономика, происшествия.- http://top.rbc.ru/index.shtml?news/society/2005/11/24/24114725_bod.shtml.- 2005.- 24 ноября.
81. *Максимов В., Миледин П.* Военные гарантии не для всех // Ведомости.- 2001.- 28 сентября.
82. Мало не покажется / Красное знамя // Страхование сегодня. Портал страховщиков.- <http://www.insur-today.ru/press/856>.- 2003.- 27 августа.
83. *Меньшиков С.М.* Генеральный план Путина. Как он видится после смены премьера // Слово.- 2004.- 12 марта.
84. *Меньшиков С.М.* Удвоение ВВП: если говорить серьезно // Слово.- 2004.- 28 января.
85. *Миледин П.* Минфин перестраховался // Ведомости.- 2004.- 9 февраля.
86. Мы заинтересованы в приходе серьезных страховщиков: Интервью главы банковского комитета Госдумы Владислава Резника «Коммерсантъ» // Коммер-

- сант.- 2004.- 17 июня.
87. *Нарочницкая Н.* Россия и новые реалии // <http://www.contr-tv.ru/common/364/>.
 88. Неочевидное настоящее (Скрытые аспекты «глобализации», или почему так агрессивна современная Америка) / Агентство «НАМАКОН» // <http://centrasia.org/newsA.php4?st=1038697260>.- 2002.- 1 декабря.
 89. *Николаев И.* Рентабельность отраслей экономики РФ // <http://www.contr-tv.ru/common/1045/>.
 90. *Оболенский В.П.* Глобализация мировой экономики и Россия // Мировая экономика и международные отношения.- 2001.- № 3.
 91. *Обухова Е.* Грефа заставляют вступить в ВТО по-быстрому // Независимая газета.- 2004.- 31 марта.
 92. Объем ВВП РФ за 2004г. составил в текущих ценах 16,8 трлн. руб. // РИА «РосБизнесКонсалтинг»: Новости дня.-
<http://www.rbc.ru/fnews.frame/20050201190712.shtml>.- 2005.- 1 февраля.
 93. Один в поле не воин // Русский полис.- 2005.- № 2.- С.62-63.
 94. *Онегина А.* Очень прибыльные джунгли // Ведомости.- 2004.- 11 октября.
 95. Оправдались ли надежды страховщиков на развитие кросс-продаж в связи с введением ОСАГО, почему / Прайм-ТАСС // Страхование сегодня. Портал страховщиков.- <http://www.insur-today.ru/press/12218>.- 2005.- 12 мая.
 96. *Орлов Д.* Перевернутая пирамида // Аргументы и факты.- 2004.- 2 февраля.
 97. *Пайдиев Л.Е.* Возможный вариант реформы мировых финансов // http://worldcrisis.ru/crisis/79349?PARENT_RUBR=wc_economics.- 2003.- 7 апреля.
 98. *Пайдиев Л.Е.* Реформа международных финансов и проблемы России // <http://is.park.ru/doc.jsp?listno=2166595&listcd=7&listmd=73&listfile=pub&urn=4120656>.- 2005.- 18 января.
 99. *Пайдиев Л.Е.* Экономика нового мира // <http://analysisclub.ru/index.php?page=social&art=2069>.- 2005.- 20 июля.
 100. *Паласт Г.* Глобализатор, который пришел с холода: статья из газеты «Обсервер», 10 октября 2001 года / Перевод Лидии Волгиной; источник: www.left.ru.- http://worldcrisis.ru/crisis/76111?PARENT_RUBR=wc_politics.- 2003.- 1 декабря.
 101. *Панарин А.С.* Горизонты глобальной гражданской войны //

<http://filgrad.ru/texts/panarin/panarin4.htm>.

102. *Панов А.* Бедняки отстают // Ведомости.- 2004.- 29 января.
103. Половина россиян не пользуются никакими страховыми услугами / Regnum // Страхование сегодня. Портал страховщиков.- <http://www.insur-today.ru/press/7750>.- 2004.- 27 октября.
104. *Постникова И.* Анализ перестраховочного рынка // Страховое ревью. http://www.inrevu.ru/FAVORIT/ART_11/art11.htm#rem1.
105. Потребительская инфляция для различных доходных групп населения / Институт комплексных стратегических исследований // Аналитическая серия ИКСИИ.- Выпуск 5.- 2005.- 11 декабря.
106. Правда о Всемирном банке, Энрон и глобальной оккупации: Интервью с Грэггом Паластом, журналистом БиБиСи и Обсервер; радиопередача Алекса Джонса, 4 марта 2002 года / Перевод Лидии Волгиной; источник: www.left.ru.- http://worldcrisis.ru/crisis/76119?PARENT_RUBR=wc_politics.- 2003.- 1 декабря.
107. Правительственный эксперт: Россию ждут три кризиса // NEWSru.com: Экономика.- http://www.newsru.com/fincance/31oct2005/future_print.html.- 2005.- 31 октября.
108. Правительство не знает, что делать с инфляцией // RBC daily. <http://www.rbcdaily.ru/news/person/index.shtml?2005/11/03/211251>.- 2005.- 3 ноября.
109. Реальная величина убыточности ОСАГО находится в интервале от 70% до 84%-РСА / Интерфакс // Страхование сегодня. Портал страховщиков.- <http://www.insur-today.ru/press/6494>.- 2004.- 3 сентября.
110. *Римашевская Н.* Порок бедности // Российская газета.- 2004.- 23 марта.
111. *Романова Е.* Путина просят сделать Россию «великой» // RBC daily: Политика- <http://www.rbcdaily.ru/news/policy/index.shtml?2004/02/10/51097>.- 2004.- 10 февраля.
112. России осталось пять лет- Дмитрий Евстафьев: Интервью с экспертом ПИР-Центра // RBC daily: <http://www.rbcdaily.ru/news/person/index.shtml?2005/02/04/37154>.- 2005.- 4 февраля.
113. Российские страховщики попросят президента Путина защитить их от ино-

- странцев / Агентство страховых новостей (АСН) // Страхование сегодня. Портал страховщиков.- <http://www.insur-today.ru/news/5434>.- 2005. 31 октября.
114. Россия и другие страны бывшего СССР лидируют в мире по темпам распространения ВИЧ // РИА «РосБизнесКонсалтинг»: Новости.- <http://www.seprava.ru/news/2004/news20040218103552.shtml>.- 2004.- 18 февраля.
115. Россияне не знают, зачем нужна страховка / Сибирское Информационное Агентство // Страхование сегодня. Портал страховщиков.- <http://www.insur-today.ru/press/10212>.- 2005.- 23 февраля.
116. *Ручинска К., Эчиксон У.* Гастробайтеров не пускают на Запад // Ведомости.- 2004.- 17 февраля.
117. *Рыцарева Е.* Эффект равноудаленности // Эксперт.- 2005.- № 6.- 14- 20 февраля. С.24-26.
118. *Самоторова А.* Они плачут, а нам не жалко // Новые известия.- 2005.- 2 марта.
119. *Саттон Э.* Денежный трест создает Федеральную Резервную Систему (“The Federal Reserve Conspiracy”, глава седьмая) // <http://analysisclub.ru/index.php?page=hist&art=2048>.- 2005.- 6 июля.
120. *Сафронов Б.* Интервью: Рубен Варданян, президент группы компаний «Тройка Диалог». Основные задачи в «Росгосстрахе» я выполнил // Ведомости.- 2004.- 11 марта.
121. *Сердчанов А.* Россияне все еще хотят быть бедными // RBC daily: Рынки.- <http://www.rbcdaily.ru/news/market/index.shtml?2004/02/18/51401>.- 2004.- 18 февраля.
122. *Симония Н.А.* Мировые финансы и Россия // Известия.- 2000.- 25 апреля.
123. *Ситина В.* Новое дело статистиков // Время новостей.- 2004.- 19 февраля.
124. *Сосунов К., Кунов А.* Доля нефти // Ведомости.- 2004.- 28 января.
125. Сохранить эффективное государство в существующих границах // Эксперт.- 2005.- № 13 (460).- 4-10 апреля.- С.70-76.
126. *Сплетухов Ю.* Необходимость и основные направления адаптации российского страхования к мировой страховой системе // Страхование сегодня.- 2002.- №1- С.5-10.
127. Страны-члены ВТО подписали рамочное соглашение о либерализации мировой торговле // Ведомости.- 2004.- 2 августа.

128. Страховщики России: 370,7 млрд. руб. премии за 3 квартала; рост благодаря ОСАГО / Агентство страховых новостей (АСН) // *Страхование сегодня*. Портал страховщиков.- <http://www.insur-today.ru/news/3642>.- 2004.- 23 ноября.
129. Турбина К.Е. Страхование- наиболее оптимальный способ индивидуального риск-менеджмента // ОРЕС.- http://www.ores.ru/point_doc.asp?d_no=35130.- 2003.- 25 февраля.
130. Турбина К.Е. Я не разделяю точку зрения тех, кто настойчиво повторяет, что в России низкая страховая культура // http://www.ores.ru/point_doc.asp?d_no=32843.- 2002.- 19 декабря.
131. Уланов С. Я планов наших люблю громадь... // *Промышленные ведомости*. 2006. № 3.
132. Услугами страховщиков в РФ пользуются 80% предприятий малого и среднего бизнеса / Интерфакс // *Страхование сегодня*. Портал страховщиков.- <http://www.insur-today.ru/press/13031>.- 2005.- 16 июня.
133. Фадеев А. Угроза нового отопительного сезона // <http://www.contr-tv.ru/common/934/>.- 2003.- 9 апреля.
134. Федоров В. Эти тревоги общества идут очень кучно- 49%, 50%, 52%. Боязнь терактов- вдвое меньше // ОРЕС.- http://www.ores.ru/comment_doc.asp?d_no=45709.- 2004.- 6 февраля.
135. ФССН реализует трехэтапную программу развития страхования / Агентство страховых новостей (АСН) // *Страхование сегодня*. Портал страховщиков.- <http://www.insur-info.ru/news/5562/>.- 2005.- 23 ноября.
136. Хазин М.Л. Есть ли у России шанс на «догоняющем» пути? Или почему мы отстаем от Португалии // http://worldcrisis.ru/crisis/132763?PARENT_RUBR=wc_economics.- 2005.- 20 марта.
137. Хазин М.Л. Кризис современных экономических концепций как отражение общественно-исторических проблем // <http://worldcrisis.ru/crisis/146471>.- 2005.- 30 мая.
138. Хазин М.Л. О чем бы я думал, если бы был Ротшильдом? (сказка для политологов и макроэкономистов) // http://worldcrisis.ru/crisis/153270?PARENT_RUBR=wc_economics.- 2005.- 2 августа.

ста.

139. *Хазин М.Л.* Что дальше // http://worldcrisis.ru/crisis/117656?PARENT_RUBR=wc_bush.- 2005.- 12 ноября.
140. *Хазин М.Л.* Экономический прогноз на 2005 год // <http://worldcrisis.ru/crisis/124319>.- 2005.- 4 января.
141. *Хазин М.Л., Гавриленков С. И.* Развитие и взаимодействие глобальных проектов // http://worldcrisis.ru/crisis/110296?PARENT_RUBR=wc_glpr.- 2004.- 15 сентября.
142. *Хазин М.Л., Гавриленков С.И.* Реконфигурация квадратуры круга // http://worldcrisis.ru/crisis/110293?PARENT_RUBR=wc_glpr.- 2004.- 15 сентября.
143. *Хвостик Е.* Перестраховщики ополчились на AIG // Коммерсантъ. 2005. 4 августа.
144. *Ходов А.* Глобальный рынок и человечество // <http://contr-tv.ru/common/275/>.
145. Цифры номера // Бизнес-журнал.- <http://www.business-magazine.ru/print/offline/2003/22/26530/>.- 2003.- 21 мая.
146. *Чернов М.* Москва стала негодна США // RBC daily: Политика.- <http://www.rbcdaily.ru/news/policy/index.shtml?2005/01/19/36235>.- 2005.- 19 января.
147. *Шишков Ю.В.* Глобализация и антиглобализм в современном мире // Россия в окружающем мире: 2003 (Аналитический ежегодник) / Отв. ред. Н.Н. Марфенин; под общ. ред.: Н.Н. Марфенина, С.А. Степанова- М.: Изд-во МНЭПУ, 2003.- С.63-87.
148. *Шишков Ю.В.* О гетерогенетике глобалистики и стадиях ее развития // Мировая экономика и международные отношения.- 2001.- № 2.- С.57-60.
149. AIG под колпаком // Ведомости.- 2004.- 25 октября.

Материалы информационных агентств

150. «Ренессанс страхование» и «дочка» AIG застраховали «Шереметьево» на \$278 млн. // Новости для страховых компаний / Информационное агентство «Интерфакс-АФИ», ВСС.- 2005.- 13 сентября.- № 169 (692).
151. «Серые» схемы уходят не только из страхования жизни // Новости для страховых компаний / Информационное агентство «Интерфакс-АФИ», ВСС.- 2005.- 22 февраля.- № 279 (553).

152. Власти штата Миссисипи обвиняют страховщиков в обмане клиентов // Новости для страховых компаний / Информационное агентство «Интерфакс-АФИ», ВСС.- 2005.- 19 сентября.- №
153. Газпром отобрал консультантов по разработке систем управления рисками // Новости для страховых компаний / Информационное агентство «Интерфакс-АФИ», ВСС.- 2005.- 15 сентября.- № 171 (693).
154. Долгополова А., Матовников М. На рынке ОСАГО складывается предкризисная ситуация // Новости для страховых компаний / Информационное агентство «Интерфакс-АФИ», ВСС.- 2005.- 31 октября.- № 203 (699).
155. Доля страховых премий в ВВП РФ составляет в среднем 3% последние 4 года // Новости для страховых компаний / Информационное агентство «Интерфакс-АФИ», ВСС. 2005.- 15 сентября.- № 171 (693).
156. Дочерний банк Morgan Stanley получил банковскую лицензию ЦБ РФ // Новости для страховых компаний / Информационное агентство «Интерфакс-АФИ», ВСС.- 2005.- 22 августа.- № 153 (676).
157. Минфин РФ готовит поправки в закон об организации страхового дела по либерализации деятельности иностранных компаний // Новости для страховых компаний / Информационное агентство «Интерфакс-АФИ», ВСС.- 2005.- 15 сентября.- № 171 (693).
158. Прогноз развития страхового рынка в 2004 г. ухудшился из-за оттока капитала из России- эксперт // Новости для страховых компаний / Информационное агентство «Интерфакс-АФИ», ВСС.- 2004.- 20 июля.- № 135 (409).
159. Решающая битва за страховой рынок РФ на переговорах по вступлению в ВТО впереди // Новости для страховых компаний / Информационное агентство «Интерфакс-АФИ», ВСС.- 2005.- 14 ноября.- № 212 (708).
160. Россия по-прежнему рассчитывает завершить все двусторонние переговоры по присоединению к ВТО в течение двух ближайших месяцев // Новости для страховых компаний / Информационное агентство «Интерфакс-АФИ», ВСС.- 2006.- 12 апреля.- № 64 (805).
161. Тарифы на жилищно-коммунальные услуги в России за январь-сентябрь 2005 года выросли на 31,2% // Новости для страховых компаний / Информационное агентство «Интерфакс-АФИ», ВСС.- 2005.- 6 октября.- № 186 (681).

162. ФССН направила предписания порядка 10 СК за предоставление льгот по ОСАГО, ФАС начинает расследование // Новости для страховых компаний / Информационное агентство «Интерфакс-АФИ», ВСС.- 2005.- 20 декабря.- № 238 (734)
163. В январе-июле 2004 г. в России произошло 106 тыс. автоаварий, рост на 4,2% // Новости о страховании / Агентство страховых новостей (АСН).- 2004.- 12августа.- № 150 (1361).
164. Глава ФССН: принятие положения о перестраховании признано нецелесообразным // Новости о страховании / Агентство страховых новостей (АСН).- 2004.- 28 июня.- № 117 (1328).
165. Е.Бойко: около 40% поступлений за 2003 г. пришлось на «схемное» страхование // Новости о страховании / Агентство страховых новостей (АСН).- 2004.- 17 ноября.- № 218 (1429).
166. ОСАГО: на кого, на что и как часто жалуются клиенты [список компаний] // Новости о страховании / Агентство страховых новостей (АСН).- 2004.- 3 сентября.- № 166 (1377)
167. Тучный год страховщиков // Новости о страховании / Агентство страховых новостей (АСН).- 2004.- 1 марта.
168. ФССН: на реальное страхование в 2004 г. пришлось лишь 54% премии // Новости о страховании / Агентство страховых новостей (АСН).- 2005.- 31 мая.- № 97 (1556).

Авторефераты

169. *Рубцов Б.Б.* Мировые фондовые рынки: проблемы и тенденции развития: Автореферат дис...д-ра экон. наук: 08.00.10, 08.00.14 / Финансовая Академия при Правительстве РФ.- М., 2000.- 44 с.

Диссертации

170. *Рожков К. Л.* Процесс глобализации и национальная экономика: Дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.14.- М., 2000.- 257с.
171. *Турбина К.Е.* Современные тенденции развития мирового рынка страхования: Дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.10, 08.00.14 / Финансовая Академия при Правительстве РФ.- М., 2000.- 330 с.
172. *Шавшуков В.М.* Формирование российского сегмента глобальных финансов: Дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.01, 08.00.10.- СПб., 2002.- 378 с.

Доклады (тезисы) из материалов конференций, семинаров

173. *Айнетдинов М. Р.* Долгосрочное страхование жизни: тезисы доклада // Международная конференция по страхованию. 16-18 мая 2003 г.- Москва, 2003.- С.60-61.
174. Круглый стол «Перестрахование в России: точки роста. 6 июля 2005 г., Москва, «Мариотт Гранд Отель»: Тезисы выступающих / Рейтинговое агентство «Эксперт Ра».- М.: Рейтинговое агентство «Эксперт Ра», 2005.
175. *Мюллер П.* Глобализация, страхование, перестрахование и развивающиеся рынки стран СНГ// Первый конгресс перестраховщиков в странах СНГ: Доклады. 25-26 июня 2004 г.- Москва.
176. Состояние и перспективы развития российского рынка перестрахования / Евро-Азиатский перестраховочный конгресс Москва 9-10 июня 2005 г.- М., 2005.

Научные, аналитические доклады

177. *Белюсов А.Р.* Долгосрочные тренды российской экономики. Сценарии экономического развития России до 2020 года.- http://www.forecast.ru/_ARCHIVE/Analitics/ANCEA2005/Doklad.pdf, 2005.- 141с.
178. Итоги развития страхового рынка в 2004 году: аналитический отчет / Комитет по статистике и аналитике Всероссийского союза страховщиков (ВСС), ОАО «Росгосстрах».- М.: http://ins-union.ru/U_FILE/PDF/Analitika_2004.pdf, 2004.- 28 с.
179. Народно-хозяйственные последствия присоединения России к ВТО / Российская академия наук; Национальный инвестиционный совет.- М., 2004.- 125 с.
180. О состоянии страхового рынка России на основе оперативной информации: аналитический доклад / ФССН // Страховое дело.- 2005.- № 9.- С.29-40, №10.- С.26-39.
181. Перестрахование в России: Аналитическая записка рейтингового агентства «Эксперт Ра» / Рейтинговое агентство «Эксперт Ра».- М.: Рейтинговое агентство «Эксперт Ра», 2005.- 31 с.
182. Присоединение России к ВТО: вопросы страховых услуг // [http://www.insforum.ru/researches/WTO-](http://www.insforum.ru/researches/WTO-2002) 2002.- 12 сентября.
183. Страховой рынок России: отчетные и реальные показатели / Всероссийский центр изучения общественного мнения «ВЦИОМ», Агентство массовых стра-

ховых коммуникаций «АМСКОМ».- 2005.- 59с.

184. Страховой рынок России: отчетные и реальные показатели / Комитет по связям с общественностью Всероссийского союза страховщиков, Агентство массовых страховых коммуникаций, ЦИИ РАГС при Президенте РФ.- 2004.- 53с.

Литература на иностранных языках

Законы, законопроекты

185. Handelsgesetzbuch (German Commercial Code). Vom. 10. Mai 1897. (RGI. S. 219)
// <http://www.blume-asam.de/english/info/HGB.de.en.2.pdf>.
186. The Homeowners' Insurance Availability Act of 2005. H.R. 846. 109th Congress 1st Session. February 16, 2005 // <http://thomas.loc.gov/cgi-bin/query/D?c109:1:./temp/~c1093X0cSM::>

Монографии, книги

187. *Beglinger Sh.* Regulation of non-life insurance industry: why it is so damn difficult / Center For the Study of Financial Innovations (CSFI); New York CSFI.- CSFI/New York CSFI, 2005 г.- Number 67.- 36 p.
188. *Elias N.* The Society of Individuals.- Cambridge: Basil Blackwell, 1991.
189. *Levitt Th.* The Globalisation of the Market / B. de Witt, R. Meyer (ed). Strategy, Process, Content, Context. An International Perspective.- Minneapolis, St. Paul, New York, San Francisco, 1994.
190. *Wolf M.* Why globalization Works.- Yale University Press New Haven and London, 2004.- 398 p.

Научные, аналитические доклады, исследования

191. The Biennial Risk Management and Risk Financing Survey / AON Limited; research undertaken by Consensus Research International Limited.- AON Limited, 2003.- 32 p.
192. *Fisher S.* Globalization and Its Challenges // American Economic Review.- AEA Papers and Proceedings, 2003.- May.- Volume 93.- Number 2.- p.39.
193. Global Reinsurance Highlights: 2004 Edition / Standard & Poor's/ Project leader Stephen Searby.- Reactions, 2004.- 62 p.
194. Mapping the Global Future: Report of the National Intelligence Councils' 2020 Project. Based on Consultations With Nongovernmental Experts Around the World / Na-

tional Intelligence Council.- <http://www.foia.cia.gov/2020/2020.pdf>.- 2004.- December.- 120 p.

195. *Rubin I.* Russian Insurance In 2004 & Beyond: Target=170 / United Financial Group, Deutsche Bank.- Moscow, 2005.- 28 p.
196. World Economic Outlook: Building Institutions / International Monetary Funds.- <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2005/02/index.htm>.- 2005.- September.

Доклады (тезисы) из материалов конференций, семинаров

197. *Riley S.* Changing the economic of insurance- meeting today's challenges, conquering new opportunities: Speech to IIS Singapore, Yuly 2002.- <http://www.iisonline.org/pdf/IIS%20speech%20Chairman%200702v2.pdf>.

Документы профессиональных объединений участников страхового рынка

198. WFI principles for Regulation on Insurance Intermediation / WFII. Version 06.2002.

Статьи

199. AIG's accounting lesson / The Economist.- 2004.- 4th March.
200. *Banks R.* Analysts predicts big rise in insurers' returns on equity // Insurance Day.- 2004.- 3rd February.
201. *Banks R.* Get the basics right- Plumeri // Insurance Day.- 2004.- 11th March.
202. *Bentley J.H.* AHP forum- cross-cultural interaction and periodization in world history // American Historian Review.- 1996.- № 101.
203. *Collins St.* EC agreement set to prompt reform within aviation sector // Insurance Day.- 2005.- 24th March.
204. *Collins St.* Ferma fires warning at commercial risk market // Insurance Day.- 2003.- 3rd June.
205. *Cooper M.* UK brokers dissatisfied with the claims are managed // Insurance Day.- 2004.- 3rd March.
206. *Guy J.* Alternative risk financing set to play pivotal role // Insurance Day.- 2004.- 11th August.
207. *Guy J.* Axa axes 700 in UK // Insurance Day.- 2004.- 16th January.
208. *Guy J.* European insurers see 0.9% growth in 2003 // Insurance Day.- 2004.- 13th July.
209. *Guy J.* Insurers failing on the issue of trust- survey // Insurance Day.- 2004.- 3rd Sep-

tember.

210. *Guy J.* UK operations transfer to Asia to cut labour costs // Insurance Day.- 2003.- 25th November.
211. *Henderson D.* International economic integration: progress, prospects and implications // International Affairs.- 1992.- Vol. 68.- № 4.- PP.633-653.
212. *Ladbury A.* Economic recovery will boost insurers // Insurance Day.- 2004.- 6th January.
213. *Ladbury A.* European leaders' renewal statements show rate collapse has not occurred // Insurance Day.- 2004.- 24th February.
214. *Ladbury A.* Hannover Re slates soft market talk and is bullish on finite // Insurance Day.- 2005.- 10th February.
215. *Ladbury A.* Indonesia's catastrophe pool does not work, worn broker // Insurance Day.- 2005.- 29th September.
216. *Ladbury A.* No safe return to the good old days // Insurance Day.- 2004.- 11th May.
217. *Ladbury A.* Swiss Re and Munich Re battle is out // Insurance Day.- 2004.- 30th March
218. *Ladbury A.* Swiss Re's business volume falls but conditions hold firm // Insurance Day.- 2005.- 15th February.
219. *McCallum D.* Time to end boom-and-bust culture // Insurance Day.- 2004.- 15th June.
220. No safety net // The Economist.- 2005.- 10th September.- P.27.
221. *O'Rourke K.H., Williamson J.G.* When did globalization begin? // NBER Working Paper Series. Cambridge, April 2000. Working Paper 7632. <http://www.nber.org/papers/w7632>.
222. *Rahman J.* Munich Re still on top // Insurance Day.- 2005.- 15th September.
223. The Asia century // Reactions.- 2005.- June.
224. The cost of consolidation // Insider Quarterly.- 2004.- Autumn.- P.14-15.
225. The first of its kind // Reactions.- 2005.- August.
226. *Vincent S.* \$1,000,000,000,000: the sum we need to cover catastrophe // Insurance Day.- 2006.- 27th January.
227. *Vincent S.* Offshore outsourcing bill increase to \$216 bn by 2010 // Insurance Day.- 2004.- 30th June.
228. Winners and losers // The Economist. 2001. 26th April.

229. *Yergin D.* The Katrina Crisis / The Wall Street Journal.- 2005.- 2nd September.

Годовая отчетность страховых (перестраховочных) компаний

230. Munich Re Group Annual Report 2002: Drawing on experience- shaping the future.- http://www.munichre.com/publications/302-03661_en.pdf?rdm=80467, 2003.- 276 p.
231. Munich Re Group Annual Report 2004: Advancing innovation.- http://www.munichre.com/publications/302-04331_en.pdf?rdm=15022, 2005.- 220 p.
232. Munich Re Group Annual Report 2005: Paving the way for opportunities.- http://www.munichre.com/publications/302-04802_en.pdf?rdm=50827, 2006.- 232 p.
233. Hannover Re Annual Report 2002.- http://www.hannover-re.com/resources/cc/generic/hr-reports-archive/2002_HRGroup_engl.pdf, 2003.- 138 p.
234. Hannover Re Annual Report 2004.- http://www.hannover-re.com/resources/cc/generic/hr-reports-archive/2004_GBKonzern_E.pdf, 2005.- 146 p.
235. Hannover Re Annual Report 2005.- http://reports.equitystory.com/cgi-bin/hannoverre/show.ssp?fn=content&language=English&report_id=gb2005, 2006.
236. Swiss Re Annual Report 2002.- [http://www.swissre.com/INTERNET/pwsfilpr.nsf/vwFilebyIDKEYLu/ASCT-5L7B5F/\\$FILE/swiss_re_ar2002_business_report_e.pdf](http://www.swissre.com/INTERNET/pwsfilpr.nsf/vwFilebyIDKEYLu/ASCT-5L7B5F/$FILE/swiss_re_ar2002_business_report_e.pdf), 2003.
237. Swiss Re Annual Report 2004.- http://reports.equitystory.com/reports/swissre_ar2004/download/SR_ar2004_e.pdf?rdm=99764, 2005.
238. Swiss Re Annual Report 2005.- http://reports.equitystory.com/reports/swissre_ar2005_020306_95724/download/SR_ar2005_e.pdf?rdm=89827, 2006.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

Результаты возобновления крупнейшими международными перестраховщиками портфелей входящих договоров облигаторного перестрахования в 2004 году

| Наименование показателя | Наименование перестраховщика | | |
|---|------------------------------|-----------|-------------|
| | Swiss Re | Munich Re | Hannover Re |
| Доля аннулированных (замененных) облигаторных договоров (в % от общей премии по договорам, подлежащим возобновлению 1 января 2004 г.) | 17 | 21 | 24 |
| Доля новых облигаторных договоров (в % от общей премии по договорам, подлежащим возобновлению 1 января 2004 г.) | 16 | н/д | 22 |
| Рост премий (в %) по договорам, подлежащим возобновлению 1 января 2004г. | 8 | 9 | н/д |
| Рост премии (в %) по возобновленным договорам по состоянию на 1 января 2004 г., в том числе за счет факторов: | 10 | 11,4 | 4 |
| <ul style="list-style-type: none"> • увеличение тарифных ставок | 4 | 4,9 | 3 |
| <ul style="list-style-type: none"> • увеличение доли ответственности, принимаемой в перестрахование | 1 | 6,5 | 1 |
| <ul style="list-style-type: none"> • увеличение сбора премий по прямым договорам страхования, передаваемых в облигаторные договоры | 5 | - | - |
| Увеличение премии (в %) по всему портфелю договоров, действующих после 1 января 2004 г. | 7 | -2 | 2 |

Составлено по: Insurance Day

Приложение 2

Показатели деятельности крупнейших международных перестраховочных обществ в 2001- 2005 гг.

Munich Re

Всего

| Показатель | 2001 | 2002 | Тем роста к пред. году, % | 2003 | Тем роста к пред. году, % | 2004 | Тем роста к пред. году, % | 2005 | Тем роста к пред. году, % |
|--|----------|----------|---------------------------------|----------|---------------------------------|----------|---------------------------------|----------|---------------------------------|
| Подписанная брутто-премия, мил. Евро | 22 196,0 | 25 445,0 | 114,6 | 24 795,0 | 97,5 | 22 397,0 | 90,3 | 22 358,0 | 99,8 |
| Подписанная брутто-премия, мил. долларов США | 19 875,4 | 24 066,6 | 121,1 | 29 554,4 | 122,8 | 29 074,4 | 98,4 | 26 579,2 | 91,4 |
| Заработанная нетто-премия, мил. Евро | 18 548,0 | 22 371,0 | 120,6 | 22 651,0 | 101,3 | 21 475,0 | 94,8 | 20 961,0 | 97,6 |
| Заработанная нетто-премия, мил. долларов США | 16 608,8 | 21 159,2 | 127,4 | 26 998,9 | 127,6 | 27 877,6 | 103,3 | 24 918,4 | 89,4 |
| Операционный результат, мил. Евро | -834,0 | 1 639,0 | | 2 606,0 | 159,0 | 2 642,0 | 101,4 | 2 384,0 | 90,2 |
| Операционная результат, мил. долларов США | -746,8 | 1 550,2 | | 3 106,2 | 200,4 | 3 429,7 | 110,4 | 2 834,1 | 82,6 |
| Консолидированный результат, мил. Евро | -52,0 | 2 336,0 | | 1 632,0 | 69,9 | 1 666,0 | 102,1 | 1 394,0 | 83,7 |
| Консолидированный результат, мил. долларов США | -46,6 | 2 209,5 | | 1 945,3 | 88,0 | 2 162,7 | 111,2 | 1 657,2 | 76,6 |
| Отдача на акционерный капитал, % | 1,60% | 1,10% | | -3,00% | | 9,50% | | 12,30% | |

Страхование имущества, ответственности и несчастных случаев (Property and Casualty)

| Показатель | 2001 | 2002 | Тем роста к пред. году, % | 2003 | Тем роста к пред. году, % | 2004 | Тем роста к пред. году, % | 2005 | Тем роста к пред. году, % |
|--|----------|----------|---------------------------------|----------|---------------------------------|----------|---------------------------------|----------|---------------------------------|
| Подписанная брутто-премия, мил. Евро | 16 296,0 | 18 884,0 | 115,9 | 17 919,0 | 94,9 | 14 857,0 | 82,9 | 14 547,0 | 97,9 |
| Подписанная брутто-премия, мил. долларов США | 14 592,3 | 17 861,1 | 122,4 | 21 358,6 | 119,6 | 19 286,5 | 90,3 | 17 293,5 | 89,7 |
| Заработанная нетто-премия, мил. Евро | 13 172,0 | 16 254,0 | 123,4 | 16 289,0 | 100,2 | 14 181,0 | 87,1 | 13 565,0 | 95,7 |
| Заработанная нетто-премия, мил. долларов США | 11 794,9 | 15 373,5 | 130,3 | 19 415,7 | 126,3 | 18 408,9 | 94,8 | 16 126,1 | 87,6 |
| Операционный результат, мил. Евро | -2 161,0 | 803,0 | | 2 170,0 | 270,2 | 1 944,0 | 89,6 | 1 280,0 | 65,8 |
| Операционная результат, мил. долларов США | -1 935,1 | 759,5 | | 2 586,5 | 340,6 | 2 523,6 | 97,6 | 1 521,7 | 60,3 |
| Консолидированный результат, мил. Евро | -1 203,0 | 788,0 | | 1 370,0 | 173,9 | 1 234,0 | 90,1 | 418,0 | 33,9 |
| Консолидированный результат, мил. долларов США | -1 077,2 | 745,3 | | 1 633,0 | 219,1 | 1 601,9 | 98,1 | 496,9 | 31,0 |

| | | | | | | | | | |
|---------------------------------|--------|--------|--|--------|--|--------|--|--------|--|
| Средний обменный курс, US\$/EUR | 0,8955 | 0,9458 | | 1,1920 | | 1,2981 | | 1,1888 | |
|---------------------------------|--------|--------|--|--------|--|--------|--|--------|--|

Составлено по: Munich Re Annual Reports 2002, 2004 and 2005.

Swiss Re

Всего

| Показатель | 2001 | 2002 | Тем роста к пред. году, % | 2003 | Тем роста к пред. году, % | 2004 | Тем роста к пред. году, % | 2005 | Тем роста к пред. году, % |
|---|----------|----------|---------------------------------|----------|---------------------------------|----------|---------------------------------|----------|---------------------------------|
| Подписанная брутто-премия, мил. швейцарских франков | 28 471,0 | 32 685,0 | 114,8 | 33 338,0 | 102,0 | 31 732,0 | 95,2 | 30 455,0 | 96,0 |
| Подписанная брутто-премия, мил. долларов США | 16 868,7 | 20 927,8 | 124,1 | 24 704,0 | 118,0 | 25 444,6 | 103,0 | 24 487,4 | 96,2 |
| Заработанная нетто-премия, мил. швейцарских франков | 25 219,0 | 29 058,0 | 115,2 | 30 740,0 | 105,8 | 29 439,0 | 95,8 | 27 779,0 | 94,4 |
| Заработанная нетто-премия, мил. долларов США | 14 941,9 | 18 605,5 | 124,5 | 22 778,8 | 122,4 | 23 606,0 | 103,6 | 22 335,8 | 94,6 |
| Операционный результат, мил. швейцарских франков | 1 031,0 | 992,0 | 96,2 | 3 593,0 | 362,2 | 4 348,0 | 121,0 | 3 034,0 | 69,8 |
| Операционный результат, мил. долларов США | 610,9 | 635,2 | 104,0 | 2 662,5 | 419,2 | 3 486,5 | 131,0 | 2 439,5 | 70,0 |
| Чистый доход / убыток, мил. швейцарских франков | -165,0 | -91,0 | | 1 702,0 | | 2 475,0 | 145,4 | 1 451,0 | 58,6 |
| Чистый доход / убыток, мил. долларов США | -97,8 | -58,3 | | 1 261,2 | | 1 984,6 | 157,4 | 1 166,7 | 58,8 |
| Отдача на акционерный капитал, % | -0,70% | -0,50% | | 10,20% | | 13,60% | | 6,70% | |

Страхование имущества, ответственности и несчастных случаев (Property and Casualty)

| Показатель | 2001 | 2002 | Тем роста к пред. году, % | 2003 | Тем роста к пред. году, % | 2004 | Тем роста к пред. году, % | 2005 | Тем роста к пред. году, % |
|---|----------|----------|---------------------------------|----------|---------------------------------|----------|---------------------------------|----------|---------------------------------|
| Подписанная брутто-премия, мил. швейцарских франков | 15 795,0 | 17 310,0 | 109,6 | 18 528,0 | 107,0 | 18 944,0 | 102,3 | 17 259,0 | 91,1 |
| Подписанная брутто-премия, мил. долларов США | 9 358,3 | 11 083,4 | 118,4 | 13 729,5 | 123,9 | 15 190,4 | 110,6 | 13 877,1 | 91,4 |
| Заработанная нетто-премия, мил. швейцарских франков | 13 846,0 | 15 059,0 | 108,8 | 17 409,0 | 115,6 | 18 336,0 | 105,3 | 16 359,0 | 89,2 |
| Заработанная нетто-премия, мил. долларов США | 8 203,6 | 9 642,1 | 117,5 | 12 900,3 | 133,8 | 14 702,9 | 114,0 | 13 153,5 | 89,5 |
| Операционный результат, мил. швейцарских франков | 281,0 | 309,0 | 110,0 | 1 817,0 | 588,0 | 2 727,0 | 150,1 | 1 025,0 | 37,6 |
| Операционный результат, мил. долларов США | 166,5 | 197,8 | 118,8 | 1 346,4 | 680,7 | 2 186,7 | 162,4 | 824,2 | 37,7 |

| | | | | | | | | | |
|---------------------------------|--------|--------|--|--------|--|--------|--|--------|--|
| Средний обменный курс, US\$/CHF | 0,5925 | 0,6403 | | 0,7410 | | 0,8019 | | 0,8041 | |
|---------------------------------|--------|--------|--|--------|--|--------|--|--------|--|

Составлено по: Swiss Re Annual Reports 2002, 2004 and 2005.

Hannover Re

Всего

| Показатель | 2001 | 2002 | Тем роста к пред. году, % | 2003 | Тем роста к пред. году, % | 2004 | Тем роста к пред. году, % | 2005 | Тем роста к пред. году, % |
|---|----------|----------|---------------------------------|----------|---------------------------------|----------|---------------------------------|----------|---------------------------------|
| Подписанная брутто-премия, мил. Евро | 11 507,5 | 12 463,2 | 108,3 | 11 342,9 | 91,0 | 9 566,6 | 84,3 | 9 668,5 | 101,1 |
| Подписанная брутто-премия, мил. долларов США | 10 300,4 | 11 781,5 | 114,4 | 12 865,1 | 109,2 | 11 933,4 | 92,8 | 12 063,4 | 101,1 |
| Заработанная нетто-премия, мил. Евро | 6 496,1 | 7 688,2 | 118,4 | 8 155,6 | 106,1 | 7 575,4 | 92,9 | 7 738,8 | 102,2 |
| Заработанная нетто-премия, мил. долларов США | 5 814,7 | 7 267,7 | 125,0 | 9 250,1 | 127,3 | 9 449,6 | 102,2 | 9 655,7 | 102,2 |
| Операционный результат, мил. Евро | 109,2 | 470,9 | 431,2 | 732,1 | 155,5 | 538,8 | 73,6 | 122,2 | 22,7 |
| Операционный результат, мил. долларов США | 97,7 | 445,1 | 455,6 | 830,3 | 186,5 | 672,1 | 81,0 | 152,5 | 22,7 |
| Чистый доход (после налогов), мил. Евро | 11,1 | 267,2 | 2 407,2 | 354,8 | 132,8 | 279,9 | 78,9 | 49,3 | 17,6 |
| Чистый доход (после налогов), мил. долларов США | 9,9 | 252,6 | 2 551,5 | 402,4 | 159,3 | 349,1 | 86,8 | 61,5 | 17,6 |
| Отдача на акционерный капитал, % | 0,70% | 15,70% | | 17,10% | | 11,50% | | 1,90% | |

Страхование имущества, ответственности и несчастных случаев (Property and Casualty)

| Показатель | 2001 | 2002 | Тем роста к пред. году, % | 2003 | Тем роста к пред. году, % | 2004 | Тем роста к пред. году, % | 2005 | Тем роста к пред. году, % |
|--|---------|---------|---------------------------------|---------|---------------------------------|---------|---------------------------------|---------|---------------------------------|
| Подписанная брутто-премия, мил. Евро | 4 938,5 | 6 020,0 | 121,9 | 4 787,1 | 79,5 | 4 211,1 | 88,0 | 4 716,8 | 112,0 |
| Подписанная брутто-премия, мил. долларов США | 4 420,5 | 5 690,7 | 128,7 | 5 429,5 | 95,4 | 5 252,9 | 96,8 | 5 885,2 | 112,0 |
| Заработанная нетто-премия, мил. Евро | 2 989,3 | 3 502,1 | 117,2 | 3 500,0 | 99,9 | 3 456,2 | 98,8 | 3 920,0 | 113,4 |
| Заработанная нетто-премия, мил. долларов США | 2 675,7 | 3 310,5 | 123,7 | 3 969,7 | 119,9 | 4 311,3 | 108,6 | 4 891,0 | 113,5 |
| Операционный результат, мил. Евро | -40,6 | 305,6 | | 465,9 | 152,5 | 463,0 | 99,4 | -34,8 | |
| Операционный результат, мил. долларов США | -36,3 | 288,9 | | 528,4 | 182,9 | 577,5 | 109,3 | -43,4 | |
| Чистый доход / убыток, мил. Евро | -75,5 | 154,1 | | 167,0 | 108,4 | 270,7 | 162,1 | 4,3 | 1,6 |
| Чистый доход / убыток, мил. долларов США | -67,6 | 145,7 | | 189,4 | 130,0 | 337,7 | 178,3 | 5,4 | 1,6 |
| Средний обменный курс, US\$/EUR | 0,8951 | 0,9453 | | 1,1342 | | 1,2474 | | 1,2477 | |

Составлено по: Hannover Re Annual Reports 2002, 2004 and 2005.

Приложение 3

Официальная статистика страхового рынка России

| | Год | | | | | | | | | | | |
|--|------------------------------|--------------|-----------------------------------|------------------------------|--------------|-----------------------------------|------------------------------|-------------|-----------------------------------|------------------------------|--------------|-----------------------------------|
| | 2001 | | | 2002 | | | 2003 | | | 2004 | | |
| | Страховые взносы, млрд. руб. | в % к | | Страховые взносы, млрд. руб. | в % к | | Страховые взносы, млрд. руб. | в % к | | Страховые взносы, млрд. руб. | в % к | |
| | | общей сумме | соответ. периоду предыдущего года | | общей сумме | соответ. периоду предыдущего года | | общей сумме | соответ. периоду предыдущего года | | общей сумме | соответ. периоду предыдущего года |
| Всего | 276,6 | 100,0 | 160,9 | 300,4 | 100,0 | 108,6 | 432,4 | 100 | 143,9 | 471,6 | 100,0 | 109,1 |
| 1. Добровольное страхование - всего | 236,3 | 85,4 | 167,2 | 238,4 | 79,4 | 100,9 | 329,5 | 76,2 | 138,2 | 320,4 | 67,9 | 97,2 |
| в том числе: | | | | | | | | | | | | |
| страхование жизни | 139,7 | 50,5 | 174,1 | 104,0 | 34,6 | 74,4 | 149,4 | 34,6 | 143,7 | 102,2 | 21,7 | 68,4 |
| страхование иное, чем страхование жизни | 96,6 | 34,9 | 158,3 | 134,4 | 44,7 | 139,1 | 180,1 | 41,7 | 134,0 | 218,2 | 46,3 | 121,2 |
| в том числе: | | | | | | | | | | | | |
| личное (кроме страхования жизни) | 29,3 | 10,6 | 182,7 | 32,1 | 10,7 | 109,6 | 41,5 | 9,6 | 129,3 | 52,9 | 11,2 | 127,5 |
| имущественное | 58,1 | 21,0 | 151,2 | 90,1 | 30,0 | 155,1 | 125,7 | 29,1 | 139,5 | 153,1 | 32,5 | 121,8 |
| ответственности | 9,2 | 3,3 | 139,8 | 12,2 | 4,1 | 132,6 | 12,9 | 3,0 | 105,7 | 12,2 | 2,6 | 94,6 |
| 2. Обязательное страхование | 40,3 | 14,6 | | 62 | 20,6 | 153,8 | 102,9 | 23,8 | 166,0 | 151,2 | 32,1 | 146,9 |
| в том числе: | | | | | | | | | | | | |
| ОМС | 37,8 | 13,7 | 133,1 | 59,0 | 19,6 | 156,1 | 73,6 | 17,0 | 124,7 | 92,7 | 19,7 | 126,0 |
| ОСАГО | НЕТ | НЕТ | НЕТ | НЕТ | НЕТ | НЕТ | 24,9 | 5,8 | НЕТ | 49,2 | 10,4 | 197,6 |

Составлено по: Новости о страховании / Агентство страховых новостей (АСН), Новости для страховых компаний / Информационное агентство «Интерфакс-АФИ», ВСС.

Приложение 4

Оценка ФССН реального рынка страхования в 2004 году

| Показатель | Оценка реального рынка, млн. руб. | Номинальные показатели млн. руб. | Доля реальных показателей по отношению к номинальным, % | Структура реального рынка, % |
|--|-----------------------------------|----------------------------------|---|------------------------------|
| Доля премии в ВВП | 1,52% | 2,81% | | |
| ВСЕГО | 255 468,4 | 471 579,3 | 54 | 100 |
| <i>Добровольного страхования,</i> в том числе: | <i>104 289,3</i> | <i>320 400,2</i> | <i>33</i> | <i>40,8</i> |
| <i>Страхование жизни</i> | <i>3 312,9</i> | <i>102 221,6</i> | <i>3,2</i> | <i>1,3</i> |
| <i>Страхование иное, чем страхование жизни</i> в том числе: | <i>100 976,4</i> | <i>218 178,6</i> | <i>46</i> | <i>39,5</i> |
| Личное страхование | 52 850,6 | 52 850,6 | 100 | 20,7 |
| Страхование имущества | 46 480,9 | 153 110,3 | 30 | 18,2 |
| Страхование ответственности | 1 644,9 | 12 217,7 | 13 | 0,6 |
| Обязательное страхование | 151 179,1 | 151 179,1 | 100 | 59,2 |

Источник: О состоянии страхового рынка России на основе оперативной информации: аналитический доклад / ФССН // Страховое дело. 2005. № 10. С.38.

Приложение 5

Оценка рейтингового агентства «Эксперт Ра» реального рынка страхования в 2004 году

| Показатель | Оценка реального рынка, млрд. руб. | Номинальные показатели млрд. руб. | Доля реальных показателей по отношению к номинальным, % | Структура реального рынка, % |
|--|------------------------------------|-----------------------------------|---|------------------------------|
| ВСЕГО | 183,1 | 374,4 | 49 | 100 |
| <i>Добровольного страхования,</i> в том числе: | <i>129,1</i> | <i>320,4</i> | <i>40</i> | <i>70,5</i> |
| <i>Страхование жизни</i> | <i>4,1</i> | <i>102,2</i> | <i>4,0</i> | <i>2,2</i> |
| <i>Страхование иное, чем страхование жизни</i> в том числе: | <i>125,0</i> | <i>218,2</i> | <i>57</i> | <i>68,3</i> |
| Личное страхование | 36,0 | 52,9 | 68 | 19,7 |
| Страхование имущества | 82,7 | 153,1 | 54 | 45,2 |
| Страхование ответственности | 6,3 | 12,2 | 52 | 3,4 |
| Обязательное страхование | 54,0 | 54,0 | 100 | 29,5 |
| в том числе: | | | | |
| <i>ОСАГО</i> | <i>49,2</i> | <i>49,2</i> | <i>100,0</i> | <i>26,9</i> |
| <i>Иные виды обязательного страхования</i> | <i>4,8</i> | <i>4,8</i> | <i>100,0</i> | <i>2,6</i> |

Источник: «Эксперт РА»: реальное страхование будет расти на 20-25% в год /

Агентство страховых новостей (АСН) // Страхование сегодня. Портал страховщиков. 2005. 28 октября.

Приложение 6

Структура российского страхового рынка по оценкам ОФГ (UFG)

| Сегмент | 2003 год | | | | 2004 год | | | |
|--|--|---|---|------------------------------|--|---|---|------------------------------|
| | Официальные показатели млн. долларов США | Оценка реального рынка, млн. долларов США | Доля реальных показателей по отношению к официальным, % | Структура реального рынка, % | Официальные показатели млн. долларов США | Оценка реального рынка, млн. долларов США | Доля реальных показателей по отношению к официальным, % | Структура реального рынка, % |
| <i>Личное страхование</i> | 1377 | 904 | 66 | 18 | 1846 | 1206 | 65 | 17 |
| ДМС | 1016 | 695 | 68 | 14 | 1349 | 863 | 64 | 12 |
| Страхование от НС и болезней | 361 | 209 | 58 | 4 | 497 | 343 | 69 | 5 |
| Страхование имущества | 4271 | 2919 | 68 | 58 | 5394 | 3906 | 72 | 54 |
| Страхование имущества (прочего) юридических лиц | 2308 | 1459 | 63 | 29 | 2659 | 1821 | 68 | 25 |
| Страхование грузов юридических лиц | 497 | 308 | 62 | 6 | 538 | 311 | 58 | 4 |
| Страхование АТС физических лиц | 556 | 556 | 100 | 11 | 972 | 972 | 100 | 13 |
| Страхование ТС юридических лиц, кроме Авто | 141 | 151 | 107 | 3 | 170 | 160 | 94 | 2 |
| Страхование имущества (прочего) физических лиц | 214 | 171 | 80 | 3 | 269 | 213 | 79 | 3 |
| Страхование АТС юридических лиц | 260 | 260 | 100 | 5 | 393 | 393 | 100 | 5 |
| Страхование имущества, финансовые риски | 288 | 12 | 4 | 0 | 373 | 29 | 8 | 0,4 |
| Страхование грузов физических лиц | 7 | 2 | 29 | 0 | 20 | 7 | 35 | 0,1 |
| Страхование ответственности | 469 | 327 | 70 | 24 | 509 | 337 | 66 | 29 |
| Страхование ответственности, кроме автоответственности | 384 | 242 | 63 | 5 | 477 | 305 | 64 | 4 |
| Страхование добровольного АГО | 85 | 85 | 100 | 2 | 32 | 32 | 100 | 0,4 |
| ОСАГО | 856 | 856 | 100 | 17 | 1756 | 1756 | 100 | 24 |
| ВСЕГО по рынку | 6 973,0 | 5 006,0 | 72 | 100 | 9 505,0 | 7 205,0 | 76 | 100 |

Источник: *Rubin I. Russian Insurance In 2004 & Beyond: Target=170 / United Financial Group, Deutsche Bank. Moscow, 2005. P.2.*

Приложение 7

Статистика страхового рынка России согласно исследованиям ВСС, «АМСКОМ» и «ВЦИОМ»

| Сегмент | Год | | | | | |
|---|-----------------------------------|-----------------------------------|--------------|-----------------------------------|-----------------------------------|--------------|
| | 2003 | | | 2004 | | |
| | Страховые взносы, млрд. долл. США | в % к | | Страховые взносы, млрд. долл. США | в % к | |
| общей сумме | | соответ. периоду предыдущего года | общей сумме | | соответ. периоду предыдущего года | |
| Нестраховая финансовая деятельность по жизни | 4,8 | 33,6 | 145,0 | 3,5 | 20,9 | 72,9 |
| Нестраховая финансовая деятельность по "не жизни" | 2,1 | 14,7 | 124,0 | 3,3 | 19,7 | 157,1 |
| Итого нестраховая финансовая деятельность | 6,9 | 48,3 | | 6,8 | 40,6 | 98,6 |
| Конкурентный рынок рынок реального страхования | 2,0 | 14,0 | | 2,75 | 16,4 | 137,6 |
| в том числе: | | | | | | |
| Долгосрочное страхование жизни | 0,1 | 0,7 | 137,0 | 0,14 | 0,8 | 140,0 |
| Открытый рынок реального страхования "не жи" | 1,9 | 13,3 | 112,0 | 2,61 | 15,6 | 137,5 |
| в том числе: | | | | | | |
| Личное страхование | | | | 0,52 | 3,1 | 139,0 |
| Имущественное страхование (включая страхование ответственности) | | | | 2,092 | 12,5 | 174,3 |
| Кэптивное страхование | 2,0 | 14,0 | 200,0 | 1,85 | 11,0 | 92,6 |
| в том числе: | | | | | | |
| Личное страхование | | | | 1,12 | 6,7 | 111,3 |
| Имущественное страхование (включая страхование ответственности) | | | | 0,731 | 4,4 | 91,4 |
| Итого реальное страхование | 4,0 | 28,0 | | 4,6 | 27,5 | 115,1 |
| ОСАГО | 0,8 | 5,6 | | 1,8 | 10,5 | 220,0 |
| Иные виды обязательного страхования | 2,6 | 18,2 | 130,0 | 3,6 | 21,5 | 138,5 |
| Итого обязательное страхование | 3,4 | 23,8 | 170,0 | 5,4 | 32,0 | 157,6 |
| ИТОГО: | 14,3 | 100,0 | 47,0 | 16,8 | 100,0 | 117,2 |

Источник: Страховой рынок России: отчетные и реальные показатели. М., 2004. С.34, Страховой рынок России: отчетные и реальные показатели. М., 2005. С.38-39.

Приложение 8

«Схемность» различных видов страхования согласно исследованиям ВСС, «АМСКОМ» и «ВЦИОМ»

| Вид страхования | Доля нестраховой финансовой деятельности, % | | Доля реального рынка % | |
|-----------------------------|---|-------------|------------------------|-------------|
| | 2003 год | 2004 год | 2003 год | 2004 год |
| Страхование жизни | 98,0 | 96,0 | 2,0 | 4,0 |
| Личное страхование | 0,0 | 10,0 | 100,0 | 90,0 |
| Имущественное страхование | 60,0 | 60,0 | 40,0 | 40,0 |
| Страхование ответственности | 60,0 | 52,0 | 40,0 | 48,0 |
| В целом по рынку | 48,2 | 40,4 | 51,8 | 59,6 |

Источник: Страховой рынок России: отчетные и реальные показатели. М., 2004. С.34, Страховой рынок России: отчетные и реальные показатели. М., 2005. С.38-39.

Приложение 9

Результаты деятельности страховых компаний с иностранными инвестициями

| Сегменты рынка | Период (год) | Страховщики с существенным иностранным участием, тыс. руб. | Доля в премии, собираемой всеми российскими компаниями, % | Темпы прироста премии по компаниям с иностранным участием, % | Темпы прироста премии по рынку в целом, % |
|--|--------------|--|---|--|---|
| Поступления, всего | 1998 | 2 520 503 | 6 | | |
| | 1999 | 8 091 848 | 8,4 | 221 | 129,1 |
| | 2000 | 16 880 920 | 9,9 | 108,6 | 76,9 |
| Всего — добровольное страхование | 1998 | 2 518 913 | 9,2 | | |
| | 1999 | 8 035 399 | 10,7 | 219 | 174 |
| | 2000 | 16 879 331 | 12 | 110,1 | 87,2 |
| Страхование жизни | 1998 | 1 042 646 | 8,4 | | |
| | 1999 | 4 163 796 | 11,7 | 299,3 | 185,3 |
| | 2000 | 10 808 505 | 13,5 | 159,6 | 124,6 |
| Страхование иное, чем страхование жизни | 1998 | 1 476 266 | 9,9 | | |
| | 1999 | 3 871 603 | 9,8 | 162,3 | 164,6 |
| | 2000 | 6 070 826 | 10 | 56,8 | 53,7 |
| Личное страхование (кроме страхования жизни) | 1998 | 369 415 | 7,6 | | |
| | 1999 | 902 611 | 10 | 144,3 | 83,8 |
| | 2000 | 1 470 775 | 9,2 | 62,9 | 78,5 |
| Имущественное страхование | 1998 | 945 910 | 10,9 | | |
| | 1999 | 2 649 845 | 10,1 | 180,1 | 201,9 |
| | 2000 | 4 077 566 | 10,7 | 53,9 | 46,1 |
| Страхование ответственности | 1998 | 160 941 | 11,4 | | |
| | 1999 | 319 146 | 7,1 | 98,3 | 215,7 |
| | 2000 | 522 485 | 7,9 | 63,7 | 48,3 |
| Обязательное страхование | 1998 | 1 591 | 0 | | |
| | 1999 | 56 449 | 0,3 | 3448,7 | 45,8 |
| | 2000 | 1 589 | 0 | -97,2 | 41,1 |

Источник: Присоединение России к ВТО: вопросы страховых услуг. 2002. 12 сентября.