

**ФИНАНСОВАЯ АКАДЕМИЯ
ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

В Е С Т Н И К
ФИНАНСОВОЙ АКАДЕМИИ
1(5)'98

Москва
"Финансы и статистика"

1998

СОВЕТ ЖУРНАЛА

А.Г. Грязнова — *председатель*
О.В. Голосов — *зам. председателя*

ЧЛЕНЫ СОВЕТА

З.Д. Бабаева, В.С. Бард, В.В. Думный, А.Н. Звонова,
Ю.Л. Кузнец,
В.В. Курочкин, О.В. Машникова, Б.П. Супрунович, В.Ю. Фадеев

РЕДКОЛЛЕГИЯ ЖУРНАЛА

М.А. Эскиндаров — *главный редактор*
В.Н. Сумароков — *зам. главного редактора*

ЧЛЕНЫ РЕДКОЛЛЕГИИ

М.С. Атлас, И.Н. Дрогобыцкий, О.И. Лаврушин, Э.С. Нухович,
Л.П. Павлова, В.К. Поспелов, В.М. Родионова,
С.В. Серебрянникова,
Б.М. Смитиенко, В.М. Соколинский

МЕЖДУНАРОДНЫЙ СОВЕТ ЖУРНАЛА

Д. Бланд (Англия), П. Бумсма (Нидерланды), Ж. Гросжан (Люксембург),
А. Дамянов (Болгария), Б. Дуайон (Франция), Ф.-К. Нуар (Франция),
Д. Рунте (Германия), Р. Руоци (Италия), А. Торреш (Португалия),
Й. фон Штайн (Германия)

Учредители:

Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации
и Попечительский совет при Финансовой академии

Журнал издается с марта 1997 г. четыре раза в год

*Материалы публикуются в авторской редакции,
и точка зрения авторов может не совпадать
с мнением редколлегии журнала*

СОДЕРЖАНИЕ

АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА	И.Ю. Беляева, М.А. Эскиндаров. Российские ФПГ: проблемы взаимоотношений капитала и власти	6
Вопросы СТРАХОВАНИЯ	В.В. Шахов. Страхование как самостоятельная экономическая категория	17 25
	Е.В. Коломин. Теоретические вопросы развития страхования	33 39
	Л.А. Орланюк-Малицкая. О понятии и факторах финансовой устойчивости страховых компаний	
	Т.А. Плахова. Становление страхового рынка Европы	
ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ	Д. Бланд. Страховой бизнес и профессионализм	44 51
	Э.С. Нухович. Глобализация экономики США	59
	Конференция Арабской академии банковских и финансовых наук.....	
СТУДЕНЧЕСКАЯ РАБОТА	Д.Ю. Солдатенков. Система депозитного страхования: зарубежный опыт и перспективы для России.....	62
Из политологии и истории	Г.В. Полунина. Политика или политическая сфера общества? Что является предметом политологии?.....	75 81

	Т.Г. Семенова. Высшее образование для женщин в России XIX века (страницы истории).....	
Библиография	Научные издания, выпущенные редакционно-издательским отделом Финансовой академии в 1997 г.	90

CONTENTS

ACTUAL THEME	I.Yu. Belyaeva, M.A. Eskindarov. The Russian FIGs: problems of interrelations of capital and power	6
PROBLEMS OF INSURANCE	V.V. Shakhov. Insurance as an independent economic category.....	17
	E.V. Kolomin. Theoretical problems of the development of insurance system	25 33
	L.A. Orlyanyuk-Malitskay. On definition and on factors of the financial stability of insurance companies	39
	T.A. Plakhova. The process of establishment of the European insurance market	
FOREIGN PRAXIS	D. Bland. Insurance business and professionalism	44 51
	E.S. Nukhovich. Globalization of the US economy	59
	The conference of the Arab Academy of banking and financial sciences	
STUDENTS' WORK	D.Yu. Soldatenkov. The system of deposit insurance: foreign praxis and prospects for Russia	62
FROM POLITICAL SCIENCES AND HISTORY	G.V. Polunina. Politics or political sphere of the society? What is the subject of the political sciences?	75
	T.G. Semenkova. Higher education for women in Russia in the 19 th century (pages of history)	81

BIBLIOGRAPHY

Scientific publications of the Editorial-publishing department
of the
Finance Academy in 1997

90

Колонка Главного Редактора



Уважаемые коллеги!

25-27 марта этого года в Финансовой академии при Правительстве Российской Федерации будет проходить 4-я Международная научно-методическая конференция. В этом году она посвящена проблемам повышения уровня экономического образования в России. Предстоит обсудить ряд важнейших вопросов, связанных с подготовкой экономических кадров для нашей страны. В первую очередь это определяется задачами совершенствования государственных стандартов, программ учебных курсов, планов подготовки учебников и учебных пособий, отвечающих современным требованиям. Большое внимание будет уделено концепции вузовской науки и ее роли в качественном обучении специалистов. Особое место займет обсуждение мирового опыта в области экономического образования.

На конференцию приглашены представители учебных центров более чем десяти стран мира. Пример предыдущих конференций говорит о том, что обсуждение поставленных вопросов проходит весьма интересно и приносит большую пользу.

Немаловажное значение имеет и тот факт, что на конференциях обычно присутствуют и выступают с докладами руководители Минфина, Центрального банка, Минобразования РФ. Учитывая резкое сокращение финансирования вузов, уверен, что и в этом году к ним будут многочисленные вопросы.

Однако несмотря на трудности, с которыми сталкивается сейчас высшая школа, необходимо сделать все возможное, чтобы и дальше готовить высококвалифицированные кадры, способные вывести страну из кризисного состояния.

Нынешняя конференция посвящена 10-летию Учебно-методического объединения вузов страны. От имени редколлегии журнала "Вестник Финансовой академии" поздравляю всех с этим юбилеем и желаю участникам конференции плодотворной работы.

Позвольте также поздравить читателей нашего журнала и его авторов с годовщиной выхода в свет первого номера "Вестника Финансовой академии". Пользуясь случаем, приглашаю к сотрудничеству всех, кто любит и знает свое дело и заинтересован в подготовке достойной смены!

Главный редактор журнала



И.Ю. Беляева,
докторант кафедры
экономической теории

М.А. Эскиндаров,
проректор по учебной
работе

РОССИЙСКИЕ ФПГ: ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ КАПИТАЛА И ВЛАСТИ

В современных условиях один из самых сложных вопросов — в каком направлении движется российская экономика, какие политические, экономические и социальные цели преследуют глобальные преобразования отношений собственности. Да и есть ли общая направленность процессов во всех сферах жизни современной России? Ведь без достижения определенного равновесия в преобразованиях невозможно обеспечить стабильное продвижение экономики.

Стремясь избавиться от недостатков административной системы, российская экономика успела приобрести массу отрицательных моментов ранней стадии рыночного развития. И естественно, тесное переплетение не успевших отжить старых признаков хозяйственной системы влияет на социально-экономическую природу происходящих рыночных процессов.

Во-первых, Россия следует к рынку в условиях искаженной структуры производства, высокого удельного веса тяжелой промышленности, который к тому же имеет тенденцию к росту: 87,9% в 1995 г. против 80,2% в 1991 г. Рост наблюдался в основном за счет падения производства в обрабатывающей промышленности. Так, машиностроение и металлообработка за этот же период упали с 21,6% до 15,2% при росте энергетики с 21,8% до 33,4%, металлургии с 20,0% до 25,1%. Легкая промышленность снизила удельный вес с 9,6% до 3,3%, пищевая — с 10,2%

до 9,1% [1]*. На фоне утяжеления промышленной структуры идет ее ухудшение в результате снижения доли обрабатывающей промышленности в сравнении с добывающей, соотношение между которыми по данным Минэкономики РФ в 1995 г. составило соответственно 84,9% и 15,1% (в 1991 г. — 88,7% и 11,3%).

Во-вторых, становление рынка идет при наличии небольшого числа промышленно развитых регионов и значительного пространства

* Здесь и далее цифра указывает на источник или примечание в конце материала.

аграрно-сырьевой периферии. В 1996 г. 36% промышленного производства приходилось на 14 регионов, а больше половины всех регионов произвели в целом немногим более 20% промышленной продукции [2].

В-третьих, рыночные процессы происходят в условиях полной неразвитости и несоответствия современным требованиям институциональных отношений и инфраструктуры.

Институциональная среда определяется количественным и качественным составом институтов, организаций общественной и хозяйственной деятельности, развитыми нормами экономической, правовой, нравственной жизни общества. Страна, вставшая на путь рыночных отношений, переживает необходимость радикальных сдвигов в экономике, изменении институтов всех сфер жизнедеятельности, механизма взаимодействия хозяйственных и иных структур. От качественного состава всех элементов институциональной инфраструктуры зависят успех и динамика развития страны, возможности включения в мировое хозяйство и распределение мирового дохода. Облик же современной инфраструктуры определяют мощные по капиталу организационно-хозяйственные структуры, которые и устанавливают "правила игры" в конкурентной среде.

Сложность ситуации в российской экономике заключается в том, что темпы концентрации и централизации капитала, лежащие в основе формирования крупного производства, явно недостаточны. Россия унаследовала неравномерность и низкий уровень концентрации производства после СССР, где этот уровень был существенно ниже, чем, например, в Германии и США, при огромнейшей по протяженности территории и низкой плотности населения.

Боязнь чрезмерной монополизации отвернула от крупного производства руководство отраслевых министерств, которое перестало уделять должное внимание уникальным и наукоемким производствам, что вело к деградации обрабатывающей промышленности, поляризации экономики на экспортно- и импортноориентирующиеся отрасли. Результатом явилась чистая монополия топливно-энергетического и металлургического комплексов в том виде, в каком ее описали экономисты начала века. По причине отсутствия конкуренции и непрерывной ценовой дискриминации сырьевые или, как их сейчас называют, естественные монополии обеспечили себе высокий уровень концентрации и централизации капитала, мощные финансовые потоки, которые в замкнутой хозяйственной организации — ФПГ — эф-

фективно используются для решения проблем расширенного воспроизводства.

Процесс формирования ФПГ (финансово-промышленных групп) отражает слияние предприятий различных сфер деятельности: производственной, научно-исследовательской, торгово-посреднической, финансово-кредитной, поэтому они отличаются устойчивым характером связей участников группы, регулярным взаимодействием входящих в них институтов. Осуществление совместной деятельности, определенная иерархия управления, складывающаяся в процессе взаимодействия капиталов, позволяют рассматривать ФПГ и как экономическую систему капитала, и как внутреннюю организацию, наделенную особыми, подчас альтернативными рынку свойствами и механизмами действия.

В российской экономике по официальным данным 72 зарегистрированных ФПГ. Эксперты считают, что в будущем следует ожидать появления 150-200 крупнейших ФПГ. Возникающие финансово-промышленные группы обрабатывающей промышленности при неустойчивости экономической ситуации стремились официально зарегистрироваться. Это делалось в целях получения определенных льгот — налоговых, кредитных и т.д. Одновременно появились корпоративные группировки, занимающиеся постоянным переделом собственности, извлекающие огромные прибыли и не желающие мириться с государственным контролем и делить с кем бы то ни было прибыль. Это в основном структуры, обеспечившие себя значительным капиталом за счет распыления государственной собственности, ориентирующиеся в своей хозяйственной деятельности на экспортную выручку. Прежде всего к ним относятся сырьевые монополии.

Как известно, сырьевые товары составляют основную долю экспорта России, поэтому группировки в добывающей промышленности обладают свободными денежными средствами, превышающими даже возможности крупных банков, обладающих значительными капиталами благодаря спекулятивно-посредническим операциям в условиях инфляции. В 1996 г. на долю энергоносителей приходилось 45% экспорта, металлов — около 15%. В электроэнергетике инвестиции составили 46% от уровня 1991 г., в топливной промышленности в целом — 25%, а вот по газовой промышленности — 51%. В нефтепереработке за годы кризиса инвестиции даже выросли на 102-103% от прежнего уровня. В том же 1996 г. нефтегазовый сектор обеспечил 70% доходов государства [3]. Конечно, все это может

говорить в пользу приоритетной поддержки государством сырьевых отраслей, стимулирования процессов концентрации капитала и формирования сырьевых ФПГ. В ближайшей перспективе другой возможности получить стабильный доход, обеспечить накопление капитала в краткосрочном периоде, снизить внешнеэкономическую задолженность у государства не предвидится.

Однако бурное развитие сырьевых отраслей, процесс образования здесь мощнейших ФПГ имеет и обратную сторону. Стремление получить экспортную выручку любыми средствами, и прежде всего за счет преобладания сырьевых товаров в экспорте, ведет к ряду *негативных последствий* в долгосрочном периоде.

① Российское промышленное производство в международном разделении труда скатилось в самое начало технологической цепочки, что ведет к потере влияния на мирохозяйственные процессы и асимметричной интеграции России в качестве зависимой страны с "колониальной экономикой".

② Добывающая промышленность начинает притягивать все большие суммы инвестированного капитала для поддержания уровня добычи. В условиях низкой эффективности накопления возможно только перераспределение инвестиций, отвлечение их от наукоемкого производства. В большей части иностранные инвестиции притягиваются в сырьевые отрасли возможностью получить высокий доход. Прогнозируется, что до 2000 г. в один только нефтегазовый сектор поступит до 12,1 млрд дол. иностранных инвестиций [4]. Расширение этого сектора должно было бы оказывать мультиплицирующее воздействие на российскую экономику — занятость, увеличение объема заказов в смежных отраслях. Однако, как выясняется, инвестиции будут работать отнюдь не на российскую экономику.

Основной причиной является неотрегулированность рыночных процессов — ситуация на внутреннем рынке России складывается так, что многие виды оборудования и материалов для развития нефтегазового сектора обходятся гораздо дороже импортных, в результате основная доля заказов будет размещаться за рубежом. Так, цена основной платформы для добычи нефти на морском дне — 800 млн дол. Львиная доля в этой цене — стоимость стали и оборудования, которые в России гораздо дороже. Поэтому российские компании по одному только проекту "Сахалин-1" потеряли значительную часть заказов, им осталось всего 40 млн дол. (бурение трех скважин). Круг замкнулся: доля иностранных инвестиций увеличилась, а выиграли

другие страны, где будет осуществляться закупка и сборка, — те же Южная Корея и Япония [5].

③ Из-за роста внутренних цен на энергоресурсы (зачастую из-за позиции естественных монополий) непомерно возрастают затраты на производство промышленной продукции. Как известно, российское промышленное производство до сих пор ориентируется на материалоемкие и энергоемкие технологии. Снижается и без того невысокая конкурентоспособность отечественной продукции; шансы на внешнюю экспансию российских товаров невелики.

④ Рост удельного веса добывающей промышленности в отраслевой структуре неминуемо ведет к замедлению оборачиваемости капитала и, как следствие, — снижению роста производства. Вот почему концентрация и централизация капитала в добывающей промышленности, не контролируемые обществом, рано или поздно явятся тормозом экономического развития.

Формирование экономически сильных сырьевых ФПГ ведет к их стремлению влиять не только на *экономические*, но и *политические* процессы в стране. В государственных органах власти появляются ставленники сырьевых монополий, представляющие их интересы и направляющие экономическую политику на усиление их же позиций; наряду с этим уходящие с государственных постов чиновники получают руководящие должности в нефтегазовых компаниях. Возникает и развивается "личная уния" сырьевых монополий и государственной власти, где обе стороны взаимно поддерживают и питают друг друга.

Чем объяснить всемогущество сырьевиков? Еще около 40 лет назад видный представитель институционализма Р. Коуз (США) сформулировал в терминах современной экономической теории проблему конфликта прав в связи с возникновением внешних эффектов. В этом аспекте расширение или закрепление прав одного субъекта есть ограничение прав другого, в том числе и на извлечение дохода в той или иной форме. В данном случае имеет место перераспределение денежных потоков и огромнейших доходов в пользу естественных (сырьевых) монополий. Они сила — и экономическая, и политическая. Практически сырьевики в лице государственного аппарата имеют контроль над процессами формирования "правил игры" в складывающейся институциональной среде. Следующим шагом явится создание определенного механизма применения этих "правил", которые будут формировать направления асимметричных по своей природе распределительных эффектов.

Передел государственной собственности становится сферой интересов сырьевиков и государственного аппарата. Большинство предприятий — безнадежные должники правительства. Недоимка по платежам в федеральный бюджет составила к 1 января 1997 г. 62,1 трлн руб. Теперь правительство решило не прощать долги, а, взяв под контроль 78 крупных предприятий по “оригинальной” схеме реструктуризации долгов, вынудить их в счет оплаты отдать в залог контрольные пакеты акций [6]. Если предприятия не погасят свои долги, кому они будут принадлежать — государству или за бесценок уйдут в структуры сырьевых ФПГ?

Если правительство, увлеченное возможностью быстрого получения огромных денежных средств за счет сырьевого экспорта, не осмыслит неудачи выбора магистрального пути развития, *Россия многие десятилетия будет пожирать плоды экономической отсталости, потери позиций на мировом рынке, неэффективности интеграции капитала, обусловленной господством сырьевых монополий и ориентацией финансово-кредитных институтов на спекулятивные операции.* Это несомненно наложит отпечаток и на институциональную среду: взаимоотношения хозяйствующих субъектов, квалификацию и специализацию рабочей силы, нравственные отношения, формируемые сейчас под влиянием неумеренной алчности сырьевых ФПГ, попрания элементарнейших прав не только юридических лиц, но и граждан. Сырьевые (естественные) монополии, пользуясь своей мощью, будут перехватывать инициативу общественного контроля над процессом формирования “правил игры” и использовать их в ущерб другим игрокам в лице ФПГ обрабатывающей промышленности.

Разукрупнение сырьевых монополистов — пустые разговоры, скрывающие интересы и противоречия сырьевиков и чиновников в борьбе за большую долю собственности и власти. Даже если вместо “Газпрома” будет несколько газовых промышленных компаний, они станут координировать свою экономическую игру на условиях, аналогичных негласным картельным соглашениям.

Чтобы восстановить общий порядок на рынке, у государственного аппарата есть только один путь — *налоговая система*. Сумма аккумулируемых в руках государственных органов налогов должна перераспределяться исходя из общегосударственных интересов. Возможность политического решения данной проблемы — в отчетах и обсуждениях государственных расходов в парламенте. Однако гарантий, что вопрос будет решен на благо общества, нет. Как прави-

ло, обладателем права решающего голоса при перераспределении налогов становится сильнейшая группировка. Методы стары как мир — лобби, подкуп государственных чиновников, внедрение "своих людей".

Любая ФПГ будет исходить из своих интересов, выбирать действия, которые в наибольшей степени соответствуют ее представлениям о достижении наилучших результатов. Сырьевые монополии не являются исключением. А это в российской действительности неминуемо приведет к дальнейшему обострению противоречий с интересами других ФПГ. Речь идет о функционировании корпоративного финансово-промышленного капитала в условиях ограниченного выбора и ресурсов. Конкуренция и борьба за реализацию своих прав в распределении денежных доходов определяют организацию хозяйственной деятельности институциональной среды. Поэтому до тех пор пока ФПГ обрабатывающей промышленности не дают отдачи, не имеют доходов, не регулируют движение денежных потоков, они будут в конце распределительной цепочки в ожидании "подачки" с богатого стола сырьевых (естественных) монополий.

Успокаивает лишь то, что многие страны прошли стадию засилья в экономике сырьевых монополий, сумев преодолеть отсталость в отраслях обрабатывающей промышленности. Институциональная инфраструктура в развитых странах сейчас определяется лидирующим положением крупных структур обрабатывающей промышленности. Определение рейтинга крупнейших компаний Японии и США, проводимого ежегодно "Файненшл таймс", показывает, что по доходности лидируют крупные компании отраслей обрабатывающей промышленности (наукоемкое и высокотехнологическое производство), а на последних местах находятся компании сырьевых отраслей. Что касается российских ФПГ, то, несмотря на сложность получения достоверной картины, "Файненшл таймс" попыталась определить и их рейтинг. Получается, что в списке 500 крупнейших компаний мира три российских: "Газпром", занимающий 91-е место, "Лукойл" — 224-е место, РАО ЕЭС — 225-е место. В прошлом году в списке была лишь одна компания — "Газпром" (421-е место) по рыночной капитализации [7]. Радоваться бы, однако и здесь превалируют энергетические и сырьевые компании.

Что это? Прогресс или, как уже отмечалось, сползание в конец технологической цепочки международного разделения труда. Научимся ли мы управлять своими природными богатствами в краткосрочном плане, с тем чтобы осуществить в долгосрочном периоде программу перерас-

пределения доходов от продажи сырья в обрабатывающую промышленность. Экспорт сырьевых ресурсов должен подпитывать прежде всего развитие наукоемкого и высокотехнологичного производства.

Многие государства прошли путь от накопления капитала в сырьевых отраслях к более высокой стадии развития производства, но им был отведен значительный исторический промежуток времени. У России его нет. Поэтому уже сейчас необходимы меры по переориентации финансовых потоков *в отрасли обрабатывающей промышленности* в целях подъема крупного производства и выхода на более высокую ступень экономического развития. Причем необходимо определение приоритетов в краткосрочном периоде, а не розовые мечты о непревзойденной марке телевизора или автомобиля.

Сложность момента заключается в том, что предприятия обрабатывающей промышленности практически не имеют средств, инициатива задавлена налоговой системой, правовой неотрегулированностью, нарушен финансовый механизм, рынки сбыта в значительной степени потеряны. Это, естественно, отбивает желание и у банковского капитала направлять свободные денежные средства в заведомо неприбыльное и рисковое производство.

Огромные суммы капитала сконцентрированы в руках сырьевых монополий, у власти их представители. Позволят ли они осуществить плавный переход от усиленного развития сырьевого сектора к обрабатывающему, или предстоит очередной раунд борьбы — как экономической, так и политической — за передел сфер влияния ФПГ? Именно это определяет картину политической и экономической жизни страны, именно здесь решается будущее отечественного производства — быть России сырьевым придатком или полноправным членом мирового сообщества.

Господство сырьевых монополий в российской экономике уже имеет свои отрицательные последствия. Полагаясь на богатую экспортную выручку от продажи природных богатств, правительство перестало проводить активную политику в отношении стимулирования развития *внутреннего рынка* как по части кредитов, информационных услуг, так и таможенных и тарифных льгот. Емкость внутреннего рынка продолжает уменьшаться. На *внешний рынок* сырьевые монополии пробились в значительной степени за счет мощной государственной поддержки. Но только смогут ли они удержать те же позиции, не получая ее?

Уже в который раз мы задаемся вопросом — а есть ли у России условия для нормального развития рыночных отношений, нормального функционирования рыночных институтов, позволят ли, в конце концов, узкие границы внутреннего рынка стабильно развиваться отечественному производству? Когда все ниши на мировом рынке практически полностью заняты, на производимую продукцию должен быть стабильный спрос на внутреннем рынке, который определяется доходами населения, предприятий и государства. Что наблюдается в России? Население месяцами не видит заработной платы, у государства нет средств, а предприятия если и обладают этими средствами, не ищут им приложения внутри страны.

Нынешний экспорт капитала можно объяснить отсутствием возможностей прибыльного вложения в стране. Чем еще объяснить фактически массовое “бегство капитала”? Называют разные цифры, но факт остается фактом — отечественный капитал, помещенный в недвижимость и банки, работает, по сути, на западную экономику. В аналогичных ситуациях многие страны, в том числе и побежденная в войне Япония, не стеснялись проводить ограничительную политику в отношении вывоза капитала до тех пор, пока национальная экономика не достигла достаточно высокого уровня развития. Есть чему поучиться, тем более когда стоит задача трансформации имеющихся прибылей в производственные инвестиции для развития технической базы отечественного производства.

Должны быть приняты все меры, чтобы заложить основу следующему этапу развития крупного производства — формированию *эффективных ФПГ в обрабатывающей промышленности*, которые стоят следующими на очереди для выхода на экономическую и политическую арену. Можно предположить различные варианты развития событий. Во-первых, отобранные контрольные пакеты акций в счет задолженности правительственному бюджету будут проданы тем, кто имеет свободные денежные средства. Это прежде всего сырьевые ФПГ, располагающие таким капиталом, какой не снился ни одному крупному банку. Во-вторых, наблюдается оживление активности у предприятий оборонного комплекса, идет интеграция и диверсификация капитала и оформление его в ФПГ, обладающие, несмотря на потери рыночных позиций и разрыв технологических цепочек, большим запасом прочности (уникальность технологий, концентрация высококвалифицированных специалистов, растущий спрос на внешнем рынке). Переориентация ФПГ оборонного комплекса на поставки надежным в смысле оплаты потребителям

обеспечивает расширенное производство постоянным потоком денежных средств и, что немаловажно, в твердой валюте.

Понимая ограниченность посредническо-спекулятивных операций и чувствуя возможность увеличения доходов в долгосрочной перспективе, в сферу ВПК устремился банковский капитал. Причем крупные банки ищут пути взаимодействия и влияния на производство военной продукции. Поэтому на очереди формирование ФПГ в оборонном комплексе и вовлечение в этот процесс технологически связанных гражданских отраслей. Конечно, это перспективное направление не только для ускоренного накопления капитала, но и устремления денежных потоков в наукоемкое производство, возможности развития и использования современной техники. Однако и этой стадии формирования ФПГ недостаточно для стабилизации российской экономики и достойной адаптации к мирохозяйственным процессам. Необходимо развитие аналогичных организационно-хозяйственных структур во всех сферах жизнедеятельности — торговле, сельском хозяйстве. Это позволит обеспечить рыночное равновесие на уровне национального производства, ослабит проблему территориальной разобщенности и благодаря равномерной концентрации капитала подтянет отсталые аграрные регионы к уровню развитых промышленных центров.

Интеграция финансового и промышленного капитала, равномерное распределение крупных организационно-хозяйственных структур во всех сферах жизнедеятельности должны стать частью целенаправленной правительственной политики как на федеральном, так и региональном уровне.

Развитие финансово-промышленных групп во всех сферах жизнедеятельности важно и тем, что последовательные преобразования в институциональной инфраструктуре создают условия для разграничения экономической и политической власти, разумной их дозировки, обеспечивая невмешательство одной ее ветви в поле деятельности другой. Это тем более необходимо, что финансово-промышленный капитал — это всегда политика, которая находит выражение в усилении влияния внутривластной конъюнктуры на деятельность ФПГ и госаппарата при постоянном обмене служащими, выражающими интересы той или иной корпоративной группировки. Чтобы создать относительную автономию принятия правительственных решений, нужно обеспечить преемственность в государственной службе, лучше использовать опыт и накопленные знания государственных чиновников. Технология выработки и реа-

лизации экономической политики зависит в основном от квалификации, но в не меньшей степени от эффективности системы материальных стимулов. Не может нищее министерство не зависеть от богатых финансово-промышленных магнатов. Необходимы отладка взаимоотношений госаппарата и ФПГ, продуктивный обмен мнениями, а не взаимные упреки и недоверие, препятствующие качественной, полной и симметричной информации.

Государственные ведомства должны брать на себя лидерство в создании и изыскании новых возможностей для инвестиций, укреплении отношений с иностранными поставщиками и инвесторами, контроле за осуществлением договоренностей, стимулированием технологической модернизации и, наконец, в образовании постоянно действующих консультативных советов для расширения информационных обменов, предотвращения конфликтов и лучшей координации экономической деятельности. Финансово-промышленные группы в российской экономике могут сыграть важную роль в институциональной реформе, явившись основой формирования эффективных экономических институтов, обеспечить экономический рост и благосостояние. Для этого нужны осмысление собственных традиций и стороннего опыта, их разумная дозировка. Для России должна быть найдена своя институциональная система с учетом исторических, национальных и социальных традиций.

Следуя накопленному опыту, нужно идти по пути *сочетания интересов всех видов предпринимательства*, поощряя обмен информацией, технической помощью, консультациями в области менеджмента и сбыта между крупными и мелкими предприятиями. Государство должно поощрять ФПГ, прилагающие усилия к расширению производства и рынка. Спектр мер достаточно широк и разнообразен: предоставление информации, общие налоговые льготы корпорациям, субсидирование НИОКР, стимулирование сбережений и инвестиций, поощрение сотрудничества с зарубежными ТНК.

Мировая практика показывает, как важно сосредоточить ресурсы в руках тех групп, которые обладают способностью делать инвестиции, обеспечивать эффективную связку прибыль—инвестиции, правильную направленность использования этих сумм в целях долгосрочного роста эффективности всей экономики. Конечно, немаловажную роль, как уже говорилось, играет компетентность госаппарата, отлаженный механизм сотрудничества между органами власти и ФПГ. Институциональное пространство формируют политики и

парламент, а экономический курс проводят правительственные чиновники путем взаимодействия с различными субъектами.

Что еще представляется необходимым для отрегулирования отношений финансово-промышленных корпоративных группировок и государственных органов власти?

Необходимо создавать координационные институты в целях страхования осуществляющих нововведения ФПГ, которые зачастую действуют в условиях узкой, рациональной осведомленности, при отсутствии надежной и доступной информации о движении товарных и денежных потоков.

Традиционная ориентация на рыночный ценовой механизм, как показывает опыт, мало чем может помочь. Система цен может быть источником информации для выбора экономического поведения при условии рыночного равновесия, а если его нет, информация начинает приобретаться из других, не ценовых источников: например, объема собственных продаж. Возможно, именно отсутствие информации и ориентиров ведет к усиленному сращиванию правительственного аппарата с наиболее влиятельными ФПГ. Этот процесс в совокупности с неэффективным управлением государственной собственностью, перераспределением ее в пользу сырьевых ФПГ приводит к тому, что любые экономические решения встречают негативную реакцию и скептицизм со стороны хозяйствующих субъектов.

Для мощных финансово-промышленных группировок государство никогда не будет единственным средством установления порядка. Координацию действий по созданию эффективных правил, регулирующих деятельность ФПГ, должна обеспечивать *Ассоциация ФПГ*, объединенная единой идеологией крупного финансово-промышленного капитала. С этих позиций функциями ныне существующей Ассоциации должны стать достижение удовлетворительного уровня однородности в отношениях как между самими группами, так и между государственными органами и ФПГ, а также отсев неадекватных правил и представлений о взаимных и распределительных отношениях. Только тогда можно организовать деятельность ФПГ в нужном и едином направлении, поставить хозяйственную деятельность в зависимость не от максимизации прибыли в краткосрочном периоде, а от объединяющей идеологии.

Ассоциация ФПГ должна добиваться снятия напряженности, вызываемой излишней асимметрией в информации, выигрышах от хозяйственной деятельности в условиях неопределенности хозяйст-

венных решений субъектов. Обеспечение систематических преимуществ одним и тем же группам в итоге приводит к конфликтам и двойственной роли государства.

Контролирующие правительство и его действия группы всегда будут отстаивать свои интересы, не давая использовать до конца потенциал экономики, обеспечивая свои приоритеты. С одной стороны, государство — необходимое условие устойчивого экономического развития, с другой — источник спровоцированного ФПГ экономического беспорядка и асимметрии распределения дохода в пользу лидирующих групп. Эту двойственность в условиях ужесточающейся борьбы за влияние на государственный аппарат можно преодолеть только *равномерным распределением экономической власти, справедливой налоговой системой, защитой прав собственности и равенством вхождения в любую отрасль*. То есть напрашивается вывод о необходимости создания и внедрения экономической модели государственного устройства с учетом складывающихся финансово-корпоративных группировок.

Конечно, любая экономическая модель взаимоотношений государства и ФПГ не может исключать случайных тенденций, однако нарушаемое равновесие между социально-экономическими интересами групп должно восстанавливаться. На практике же неотработанные элементы государственной власти, защиты прав собственности и справедливой налоговой системы привели к созданию ФПГ, усиленно стремящихся к власти, что постоянно дестабилизирует обстановку.

Негативная ситуация может подпитываться армией чиновников, использующих в своих интересах нарастающую асимметричность распределения информации. В таких условиях "правила игры", устанавливаемые государством, становятся неэффективными, а их соблюдение бесконтрольным. Нормой поведения ФПГ при таких обстоятельствах будет скрытие подлинной информации и ненадежность обещаний.

Чтобы преодолеть эти негативные тенденции, необходимо соизмерять изменения в экономике и на политической арене — насколько политические структуры и институты адекватны динамичным экономическим процессам. Речь должна идти прежде всего о механизме *сочетания групповых и общественных интересов* в новых экономических условиях, осмыслении государством своей регулирующей роли в формировании новых институтов и "правил игры".

Литература

1. *Логинов В., Курмышева И.* Реструктуризация промышленности в условиях экономического кризиса // Вопросы экономики. 1997. № 3. С. 34.
2. Текущая экономическая ситуация // Деньги и кредит. 1997. № 8. С. 7.
3. *Водянов А.* Инвестиционный кризис: голод самой большой утраты // Эксперт. 1997. № 1. С. 16.
4. Финансовые известия. 1997. 13 марта.
5. Там же.
6. Коммерсантъ-Daily. 1997. 6 марта.
7. Финансовые известия. 1997. 27 февраля; 1998. 17 февраля.





В.В. Шахов,
председатель совета директоров
Военно-страховой компании

СТРАХОВАНИЕ КАК САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ

Экономика 50-х годов нашего столетия характеризовалась бурным развитием страхового дела, способствовавшим росту темпов общественного производства. Этот процесс охватил все развитые страны мира. В России он начался вместе с экономическими реформами. Возрастание рисков в сфере деятельности всех структур общественного производства подтолкнуло развитие страхового рынка России. В свою очередь страховая система, обладая значительными капиталами, активно влияет на развитие производства. Все это еще раз подчеркивает объективный характер описываемых процессов, в связи с чем возникает вопрос, а не следует ли рассматривать страхование как самостоятельную экономическую категорию?

В отечественной экономической науке крупнейшие ученые-финансисты рассматривали страхование как элемент категории финансов, приписывая ему характерные для финансов функции и роль. За этим, естественно, стояла определенная экономическая реальность, в силу которой страхование превратилось в подсобную отрасль финансов. Ведь в бывшем Советском Союзе страхование, как и вся экономика, было монополизировано государством и деятельность страховой системы в рамках Министерства финансов подчинялась интересам бюджета вплоть до безвозмездных принудительных изъятий из страховых фондов огромных средств на покрытие бюджетного дефицита.

В этой ситуации отчетливо обозначилось противоречие между возможностями страхового дела влиять на развитие экономики и жесткими рамками ограничений его деятельности государством.

Рассматривая страхование как необходимый элемент производственных отношений, следует уточнить, в чем же сущность страхования, каковы истоки развития, в чем отличия от финансов и кредита?



Страхование возникло уже на первых этапах развития общественного производства как механизм защиты товаропроизводителя от рисков, связанных с общественным производством, со стихийными бедствиями, с утратой здоровья.

Для рисков всегда характерен случайный характер наступления чрезвычайных обстоятельств, неравномерность нанесения ущерба, что дало основание использовать способ солидарной замкнутой раскладки возмещения ущерба. Вот в этом и заключается сущность страхования.

Сущность же финансов как экономической категории связана с экономическими отношениями в процессе создания и использования фондов денежных средств.

Важен и следующий момент. Исторически страхование имело натуральную форму раскладки ущерба. За счет запасов, например, зерна, фуража, которые формировались натуральными взносами, оказывалась материальная помощь, и только по мере развития товарно-денежных отношений натуральная форма уступала место денежной форме раскладки ущерба. Таким образом, страхование возникло раньше финансов, и дальнейшее его развитие шло по пути совершенствования денежной формы раскладки ущерба.

Перераспределительные отношения, связанные с формированием страхового фонда за счет фиксированных страховых платежей, естественно, связаны с движением денежной формы стоимости, что стало предпосылкой для рассмотрения страхования как составной части экономической категории финансов. Между тем напоминаем, что для финансов всегда необходимы товарно-денежные отношения. Если их нет, нет и финансов. Страхование же может быть и натуральным и не обязательно связано с формированием страхового фонда. Центральное звено в трактовке сущности страхования – замкнутая раскладка ущерба между заинтересованными участниками такой раскладки и обязательная привязка к возможности наступления страхового случая, т.е. страхованию присущ вероятностный характер отношений. Использование средств страхового фонда связано с наступлением и последствиями страховых случаев. Это обстоятельство совершенно не характерно для финансов.

Анализ сущности страхования позволяет сделать вывод, что *страхование является самостоятельной экономической категорией наряду с финансами и кредитом*. Это система экономических отношений, включающая, во-первых, образование за счет взносов юридическими и

физическими лицами специального фонда средств и, во-вторых, его использование для возмещения ущерба имущества от стихийных бедствий и других неблагоприятных случайных явлений, а также для оказания гражданам помощи при наступлении определенных событий в их жизни.

Объективно была ясно обозначена сама проблема широкого и всестороннего развития страхового дела в России. В теоретическом плане переходным этапом на пути признания страхования как самостоятельной экономической категории можно считать ряд высказываний в конце 50-х годов крупнейшего ученого-финансиста В.П. Дьяченко о промежуточном положении страхования как экономической категории между финансами и кредитом. "Область страхования – это область особых денежных отношений, занимающих промежуточное место между финансами и кредитными отношениями" [1].

В 1982 г. Е.В. Коломин дал свое обоснование промежуточной финансово-кредитной сущности страхования [2].

Дальнейшее развитие этого научного положения мы видим в работах профессора Л.И. Рейтмана: "Страхование в условиях развитых товарно-денежных отношений является экономической категорией, соподчиненной с категориями финансов и кредита" [3].

В сущности, здесь до признания страхования как самостоятельной экономической категории наряду с финансами и кредитом один шаг. И все последующие теоретические положения о сущности и функциях страхования, его необходимости и роли, изложенные в главе 1 учебника "Страховое дело" (М., 1992) под редакцией Л.И. Рейтмана, подтверждают эту мысль. Все это, наряду с изменениями рыночного характера, подтолкнуло автора к разработке идеи о страховании уже как самостоятельной экономической категории.

Изменения в экономике подчеркнули объективный характер страхования как экономической категории, выражающей необходимые и реально существующие отношения между государством, предприятиями, организациями всех форм собственности, населением и страховыми компаниями. Объективный характер экономической категории страхования предопределен противоречиями, реально существующими между человеком и природой, в частности противоречиями, возникающими в процессе общественного производства. Это противоречия между возможностями общественного развития и самим развитием, различными рисками нарушения технологического развития этого процесса.

Жизнь и деятельность человека постоянно сопровождается угрозой возможных стихийных бедствий, несчастных случаев, и риск этот возрастает с развитием науки, техники, производства.

Современное страхование предусматривает замкнутое перераспределение ущерба с помощью специализированного денежного страхового фонда, образуемого за счет страховых взносов. При этом возникают перераспределительные отношения, связанные с формированием и использованием названного фонда. Именно односторонность движения денежной формы стоимости приближает страхование к финансам. Но именно только приближает, поскольку само оно подчинено вероятности наступления страхового случая.

Доходы государственного бюджета тоже формируются за счет взносов (платежей) физических и юридических лиц, но использование этих средств выходит далеко за рамки интересов плательщиков этих взносов, поскольку происходит их перераспределение как в пространстве, то есть между территориальными единицами, так и во времени.

Следует назвать и особенность страхования, которая приближает его к категории кредита. Это — возвратность средств страхового фонда. Известно, что именно кредит обеспечивает возвратность полученной денежной ссуды. На этом основании профессор Л.И. Рейтман сделал вывод о том, что "страхование является не только финансовой, но частично и кредитной категорией" [4]. Это положение нашло развитие в учебнике "Страховое дело" [5].

Однако при этом следует иметь в виду, что это относится лишь к страхованию жизни. Еще В.П. Дьяченко, обращая внимание на возвратность страхования, подчеркивал, что эта особенность страхования характерна для страхования на дожитие [6]. Действительно, большая часть взносов (нетто-платежи) возвращается при наступлении страхового случая (дожитие застрахованного до определенного срока или в случае его смерти). Это несомненный возврат взносов, и он имеет обязательный характер. Но при имущественном и других видах страхования выплаты страхового возмещения или обеспечения происходят только при наступлении страхового случая в размерах, обусловленных соответствующими документами. Экономическое содержание этих выплат отлично от возврата страховых платежей.

Таким образом, общими чертами, объединяющими страхование с финансами и кредитом, можно считать, во-первых, их объективный характер и, во-вторых, единство денежной формы выражения.

Но страхование имеет свое экономическое содержание и соответствующие ему формы проявления, которые выражаются в их функциях:

- формирование специализированного страхового фонда денежных средств;
- возмещение ущерба и личное материальное обеспечение граждан;
- предупреждение страхового случая и сокращение размера убытков от стихийных бедствий и несчастных случаев.

❶ Первая функция состоит в *формировании фонда денежных средств* как платы за риски, которые берут на себя страховые компании. Этот фонд может формироваться как в принудительном, так и в добровольном порядке, исходя из экономической и социальной обстановки, с учетом интересов государства, регулирующего развитие страхового дела.

Запасные и резервные фонды обеспечивают стабильность страхования, гарантию выплат и возмещений. Если в сберегательных банках аккумуляция средств населения, например, решает задачу денежных накоплений, имеет только сберегательное начало, то страхование кроме сберегательной решает и рисковую задачу. У каждого участника страхового процесса, например, при страховании жизни есть уверенность получения материального возмещения на случай несчастья и при завершении срока действия договора. При имущественном страховании решается не только проблема возмещения стоимости пострадавшего имущества в пределах страховых сумм и условий, предусмотренных договором, но через механизм льгот обеспечивается дополнительное финансирование для возмещения стоимости пострадавшего имущества, участия в финансировании мероприятий по предупреждению несчастных случаев, по созданию условий для материального возмещения части или полной стоимости пострадавшего имущества.

Через функции формирования спецстрахового фонда решается проблема инвестиций временно свободных средств в банковские и другие коммерческие структуры, вложения средств в недвижимость, приобретения ценных бумаг и т.п.

При выполнении этой функции возникает вопрос, а всегда ли страхование связано с образованием фондов? Есть и взаимное страхование, да и на начальной стадии развития страхование не было связано с созданием фондов. Это действительно так. Но взаимное

страхование, имея глубокие исторические корни, в настоящее время и в будущем при определенных условиях имеет предпосылки для формирования особой сферы экономической деятельности.

② Функция *возмещения ущерба гражданам и материального их обеспечения* (денежная помощь) является характерной именно для этой экономической категории. Право на возмещение ущерба имеют только те субъекты, физические и юридические лица, которые участвуют в образовании страхового фонда. Возмещение ущерба в этом случае осуществляется в рамках договоров имущественного страхования. Порядок и механизм возмещения ущерба определяются страховыми компаниями и регулируются государством. Что касается личного страхования, то через эту функцию при наступлении страхового случая производятся выплаты соответствующих денежных средств гражданам, участникам страхового процесса.

Посредством этой функции страхование обеспечивает и реализацию объективной экономической необходимости страховой защиты здоровья граждан, сохранность их имущества, общественную и производственную деятельность, а также весь круг рисков, связанных с деятельностью юридических лиц.

Возмещение ущерба и материальное обеспечение (денежная помощь) гражданам включают в себя элементы сберегательного начала, что приближает страхование к экономической категории кредита. Но сберегательный характер в страховании характерен только для долгосрочных его видов. Поэтому, на наш взгляд, наличие элементов сберегательных в одном из видов страхования не может служить основанием для выделения самостоятельной – сберегательной функции, как это делает, например, профессор Л.И. Рейтман [7].

③ Наконец, есть основания говорить о функции *предупреждения страхового случая* как специфической для рассматриваемой категории.

Предупреждение страхового случая предполагает широкий комплекс мер, в том числе финансирование мероприятий по недопущению или уменьшению последствий несчастных случаев и стихийных бедствий. Экономическая сущность этой функции в том, что, располагая страховыми фондами, компания объективно заинтересована в длительном использовании этих средств. Имея на защите многочисленные, в том числе однородные риски различных субъектов, страховая компания стремится к сокращению вероятности выплат

путем уменьшения вероятности страхового случая. Для этого в тарифах на отдельные виды страхования предусматриваются определенные отчисления для образования фондов предупредительных мероприятий (превенция). Но этот институт получил сравнительно небольшое практическое и теоретическое развитие. Между тем потенциальная возможность развития этой экономической категории в жизни общества огромна, хотя в экономическом плане при реализации этой функции интересы страхователя и страховщика не всегда в полной мере совпадают.

По действующим нормам страховая сумма в имущественном страховании не должна превышать стоимости страхуемого объекта, в личном же страховании пределов страховой суммы не существует, она определяется, как правило, соглашением сторон. Появляются предпосылки для создания условий возникновения страхового события. Кроме того, денежные средства фонда превентивных мероприятий часто расходовались на цели, не имевшие отношения к предупреждению страховых случаев, поэтому сейчас при развитии рыночных отношений следует, по нашему мнению, отказаться от формирования специальных фондов превенции через механизм тарифов. Проблему предупреждения страховых случаев следует решать на стадии заключения договоров.

Предупреждение страхового случая имеет и правовой аспект. Есть многочисленные, связанные с преднамеренным нарушением законодательства риски, которые не могут и не должны браться на страхование (скажем, уклонение от налогов или попытка сдать на страхование пришедшее в негодность имущество). Юридически обоснованный отказ от страхования некоторых рисков и есть в этом случае осуществление превентивной функции.

Этот момент особенно важен сейчас, когда в условиях зарождения и развития рыночной экономики страхование стали считать едва ли не единственным средством защиты от всех ошибок и просчетов в экономической и социальной жизни общества. Это относится прежде всего к проблемам экологии. Хотя очевидно, что для их решения требуется в первую очередь реализация огромного комплекса государственных мер, и только определенную часть проблем страхование может взять на себя.

Впрочем, переоценка роли этой функции страхования не должна видаться самой большой опасностью, недооценка ее столь же пагубна. Ведь сложный механизм управления рисками приводится в действие именно через посредство этой функции страхования.



Рассмотрев три функции экономической категории страхования, автор считает возможным утверждать, что перечисленные функции выражают экономическую сущность страхования, указывают на общественное назначение страхования как самостоятельной экономической категории.

Это утверждение противоречит господствующим представлениям. При рассмотрении функций страхования, являющихся выражением его сущности, ученые-экономисты исходят из повсеместно утвердившегося положения, что страхование – составная часть финансов. Категория финансов, как известно, выражает свою экономическую сущность в первую очередь через распределительную функцию, которая, по распространенному мнению, находит проявление в страховании через специфические функции – рисковую, предупредительную, сберегательную, контрольную [8]. Однако вряд ли правомерно утверждать, что одна и та же функция может быть проявлением еще и другой экономической категории – страхования.

В статье "Функции государственного страхования" Л.А. Орланюк поставила под сомнение точку зрения о принадлежности рискованной и предупредительной функций к страхованию, подчеркнув, что перераспределительные отношения по поводу формирования и использования страхового фонда на возмещение ущерба опосредуются рискованной функцией, а отношения по поводу формирования и использования страховщиком средств на ведение дела и отношения с государственным бюджетом выходят за рамки этой функции [9].

На наш взгляд, обоснованное утверждение. Только автор исходит из понятия страхования как части экономической категории финансов. Думается, что отнесение к страхованию рискованной функции есть подмена понятий сущности страхования и его функций.

Рассматривая предупредительную функцию страхования, Л.А. Орланюк анализирует ее во взаимосвязи с перераспределительной функцией, считая при этом последнюю функцией и финансов и страхования. С этим нельзя согласиться, поскольку, как отмечалось, перераспределительная функция характерна только для финансов. Вывод автора о нецелесообразности использования бюджета как посредника при реализации предупредительной функции страхования является, на наш взгляд, совершенно обоснованным, хотя достаточных оснований для того, чтобы исключить из числа функций страхования предупредительную, нет. Эта функция

является специфически характерной для страхования, имеет огромное экономическое и социальное значение.

На наш взгляд, не может служить специфической функцией страхования и контрольная, причем по той же причине — она является функцией экономической категории финансов.

В статье, напечатанной в журнале "Вестник РОСС", К.И. Пылов считает страхование только услугой, оттесняя страхование в сферу обмена [10]. Но страхование непосредственно не связано с обменом, как не связано непосредственно и с производством. Уместно напомнить известные высказывания К. Маркса о распределении прибавочной стоимости как части валовой прибыли для образования страхового фонда.

Попытки приписать страхованию несвойственные, чуждые ему функции и роль уводят теорию страхового дела в сторону, создавая трудности на пути решения практических проблем создания цивилизованного страхового рынка России. Важность трактовки страхования как самостоятельной экономической категории, имеющей свои характерные функции, играющей особую роль в системе экономических отношений, очевидна в свете уже произошедших и происходящих сегодня изменений в экономической жизни страны.

Л и т е р а т у р а

1. *Дьяченко В.П.* Товарно-денежные отношения и финансы при социализме. М., 1974. С. 442-443.
2. *Коломин Е.В.* Теоретический аспект развития государственного страхования в СССР // Финансы СССР. 1982. № 3. С. 46.
3. Вопросы сущности и функции финансов в системе производственных отношений при социализме: Сборник. М. 1988. С. 85.
4. Там же. С. 87.
5. Страхование дело: Учебник / Под ред. проф. Л.И. Рейтмана. М., 1992. С. 13-18.
6. *Дьяченко В.П.* Указ. соч. С. 443.
7. Страхование дело: Учебник. С. 17.
8. *Родионова В.М.* Вопросы сущности и функции советских финансов. М., 1987. Гл. III; Вопросы сущности и функции финансов в системе производственных отношений при социализме: Сборник. С. 84-91; Страхование дело: Учебник. С. 13-18.

9. Вопросы сущности и функций финансов в системе производственных отношений при социализме: Сборник. С. 90.

10. Вестник РОСС. 1993. № 1.



Е.В. Коломин,
зам. директора НИФИ при Минфине РФ

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ

Сегодня, как никогда, ощущается потребность в усилении взаимосвязи теории и практики, необходимости глубокого научного обобщения многолетней истории страхового дела, чтобы наметить перспективы его дальнейшего развития. Последнее особенно важно, но это также и наиболее сложно. Важно потому, что мы вступили в новую систему экономических и социальных отношений, связанных с переходом к рынку, которая предопределяет более значительную роль страхования. Сложно потому, что формы и направления экономических преобразований далеко не однозначны, а порой и весьма противоречивы. Закономерно отказываясь от догм и негативов прошлого, неправомерно подрубать и те крепкие, здоровые корни, на которых развивалось страховое дело в нашей стране.

В современных условиях все более отчетливо проявляется взаимосвязь перспектив страхования с системой возникающих рыночных отношений: формами собственности, механизмом распределения, формированием новых методов хозяйствования, изменениями в государственном секторе производства и т.д. Соответственно появляется необходимость создания системы различных по назначению и методам формирования резервных и страховых фондов, причем преобладающими становятся фонды, создаваемые за счет самих участников общественного воспроизводства, а не за счет государственных (бюджетных) ресурсов.

Усложняется взаимосвязь страхования с производительными силами. Внедрение новой техники и технологии производства, освоение новых источников энергии и транспортных средств зачастую ведут к опасности техногенных катастроф, ослабляя защитные силы природы и причиняя ей значительный ущерб. В этих условиях страхование становится одним из неперенных факторов стабилизации общественного воспроизводства.

Следовательно, возрастание роли страхования требует теоретической и практической переоценки его места в системе денежных отношений. Сложившаяся двухэлементная модель "финансы—

кредит" должна уступить место трехэлементной модели "*финансы—кредит—страхование*".

В недавнем прошлом культивировалось представление о неограниченных возможностях общегосударственного бюджета. Страхование выступало в лучшем случае как дополнение к бюджетным резервам, чему в немалой степени способствовал статус страхового дела как монополии государственных органов. Гиперболизация роли бюджета, подчинение его задачам организации большинства других денежных отношений (в том числе страхования и кредита) в конечном счете пошло во вред бюджету. При своевременной правильной оценке места и возможностей страхования многих бюджетных прорывов можно было бы избежать.

Страхование и эффективно функционирующая рыночная экономика — категории взаимосвязанные, даже неразделимые. Там, где действует рынок с его объективными законами, там риск. А где риск, там должно быть страхование. Но само понятие риска в рыночном хозяйстве иное, чем в условиях централизованно управляемой экономики.

Для централизованного хозяйства при господстве общественной собственности риск выступает как категория, противостоящая директивно-плановому развитию. Для рыночного хозяйствования риск — это адекватно присущее ему явление, неотъемлемое свойство. Успешно движется вперед тот, кто инициативен и предприимчив, ищет нетрадиционное, неординарное решение. А инициатива — это почти всегда риск со многими неизвестными, конечно с расчетом на удачу, но далеко не всегда заканчивающийся успехом. И от всех неожиданных с возможными неблагоприятными последствиями рисков производитель должен иметь *гарантированную защиту*.

В условиях, когда государство предписывало строгие плановые рамки деятельности, оно не могло рассматривать их рисковыми, иначе бы ставилась под сомнение сама идея соответствующего планирования. Поэтому страховыми рисками считались, как правило, события природного характера (стихийные бедствия, пожары и т.д.).

В "дорыночных" условиях развитие страхования (как и экономики в целом) шло "от предложения к спросу": Госстрах разрабатывал по своему усмотрению правила страхования, а предприятия и население принимали их или не принимали. Следует отметить, что в защи-

те от стихийных явлений государственное страхование достаточно преуспело, эти результаты преуменьшать нельзя. Однако система Госстраха не могла включать в свою ответственность коммерческие, а тем более политические риски, ибо она вступила бы в противоречие с централизованным управлением народным хозяйством, которое априорно не допускало возможности возникновения таких рисков.

Законом рыночной экономики является развитие "от спроса к предложению". Именно таким должен быть и страховой рынок, чтобы на нем каждое хозяйство смогло получить страховку от любых рисков, которые ему представляются существенными исходя из характера деятельности.

В условиях рынка исключительную актуальность приобретает *страхование от коммерческих, технических, правовых и политических рисков*. Ведь страхование — не только самозащита предприятий от возможных стихийных бедствий и аналогичных объективных событий в процессе воспроизводства. Это также защита их от неблагоприятного изменения экономической конъюнктуры. Это защита от ущерба, причиняемого некомпетентным вмешательством в дела страхователя и принятыми неправомерно юридическими актами. Здесь совершенно неосвоенная еще сфера страхования — *страхование ответственности*. В специальной литературе советского периода обстоятельное обоснование получил лишь один ее вид — страхование гражданской ответственности владельцев средств автотранспорта.

Видом страхования, в котором есть насущная потребность в современных условиях, является страхование ответственности по договорам поставок, по взаимоотношениям государственных, акционерных и частных предприятий между собой, а также с розничной торговлей. Несоблюдение договорных условий поставок является серьезным препятствием для нормального развития промышленности и обеспечения населения качественными товарами народного потребления. Действующая система санкций за нарушение договорных условий не срабатывает, во-первых, потому, что покупатель зачастую не хочет портить отношения с поставщиком продукции, во-вторых, размер санкций далеко не покрывает реальный ущерб от несоблюдения договоров поставок.

Страхование ответственности позволило бы существенно упорядочить финансовые и юридические взаимоотношения между поставщиком и покупателем: страховые органы взяли бы на себя возмещение ущерба покупателя в случае нарушения договора поставок с

одновременным предъявлением в полной сумме регрессного иска к нарушителям договоров поставок. Таким образом, страхование ответственности послужило бы важным элементом стабильных экономических отношений в народном хозяйстве.

Страхование ответственности можно рассматривать как один из важных атрибутов правового государства, как экономическую защиту от возможных (к сожалению, не редких) противоправных действий. Оно может стать гарантией возмещения потерь сельскохозяйственных арендаторов от произвола арендодателей, которые расторгают договоры под любым предлогом, не рискуя никакими экономическими последствиями для себя и не считаясь с потерями другой стороны. Аналогичное страхование целесообразно при арендных отношениях и в других областях хозяйственной деятельности, а также для фермерских и крестьянских хозяйств.

Акционерные и приватизированные предприятия, а также кооперативы могли бы найти в системе страхования защиту от той зависимости, в которой они пребывают вследствие непредсказуемости некоторых решений местных органов власти, — скажем, от возможной муниципализации, конфискации имущества и т.п.

Следовательно, *страхование должно стать одним из важных экономических методов поддержки новых рыночных форм хозяйствования*. Но нельзя не видеть необходимости страховой защиты и государственного сектора народного хозяйства исходя из происходящих в нем изменений в соответствии с требованиями рыночной экономики.

Одним из главных условий эффективности страхования является полнота страхового обеспечения, то есть соответствие его реальной стоимости объекта. Только при достижении такого уровня страхового обеспечения могут быть созданы условия для восстановления имущества. Ограничение страхования какой-либо частью стоимости меняет его сущность; практически в данном случае будет иметь место оказание финансовой помощи для устранения разрушений, а не возмещение ущерба.

Полнота обеспечения зависит от использования для страхования той или иной оценки имущества. Наиболее частым условием является страхование по фактической стоимости за вычетом износа основных фондов. Страхование основных фондов имеет принципиальное отличие от их амортизации. Но вместе с тем они тесно взаимосвязаны. Амортизация выражает нормальное снашивание и

восстановление основных фондов, а страхование должно обеспечить восстановление уничтоженной (неамортизированной) стоимости. Значит, объективно обусловленный минимальный уровень страхового обеспечения основных фондов определяется их остаточной стоимостью.

Однако вполне правомерным может быть страхование основных фондов и по их восстановительной стоимости. Вследствие изменения качественного состава фондов, улучшения их технических параметров, повышения цен и тарифов страхование по прошлой стоимости далеко не всегда обеспечивает реальную компенсацию возникающих затрат.

Одним из экономически значимых видов страхования может стать страхование потерь дохода (прибыли) как следствия вынужденных перерывов в производстве из-за гибели имущества, нарушения поставок электрической энергии, тепла, воды и т.д.

В страховании потерь от простоя предприятия необходимо одно ограничение. Возмещение может исходить только из научно обоснованных нормативов времени, требующегося для восстановления нарушенного производственного процесса. Условия страхования могут предусматривать и сокращение срока возмещения потерь против норматива. Такое уменьшение временного страхового периода может определяться только предприятием. При этом исходным будет служить соразмерность расходов по страхованию и расходов по восстановлению в пределах того или иного срока.

Эффективная коммерческая деятельность немыслима без стремления к освоению новой техники и технологии, без разумного риска в поисках дополнительных резервов интенсификации производства. Не всякий такой риск гарантирует успех, неизбежны и потери. Страхование от таких технических и технологических рисков могло бы стать важным фактором поддержки научно-технического прогресса.

Защита бизнеса, создание условий для стабильной деятельности предприятий всех форм собственности — главная задача страхования в рыночной экономике. Но не менее важна *защита интересов общества, благосостояния и здоровья населения, окружающей природной среды* от последствий ошибочных и неоправданных действий отечественных и зарубежных бизнесменов. В странах с развитой рыночной экономикой на страже интересов общества стоит страхование общественной ответственности предпринимателей за вред, который может быть причинен работникам предприятия, другим физическим или юридическим лицам, природе.

Возвращаясь к вопросам страхования ответственности, надо подчеркнуть, что оно весьма актуально в сфере экологии. Сформировалось его определение как страхование от экологических рисков. За последние годы за рубежом оно получает все более широкое развитие. Наиболее типичным является, например, страхование ответственности владельцев танкеров, авария которых чревата огромными убытками, причиняемыми окружающей природной среде разливающейся нефтью. Во многих странах законодательство не разрешает заход танкеров в порты при отсутствии такого страхования. Страхование от экологических рисков целесообразно ввести и для промышленных предприятий, деятельность которых может причинять ущерб природе.

Практика западных стран свидетельствует о возрастающих требованиях к качеству производимой продукции как технического, так и бытового назначения, к защите потребителя от возможных негативных последствий скрытых дефектов продукции. Директива ЕЭС ("Общего рынка") предусматривает наличие полиса страхования ответственности за качество продукции как обязательное условие ее допуска на рынок.

Что касается отечественного рынка, то необходимо позаботиться о защите своего потребителя. В условиях крайне неорганизованного и нерегулируемого хозяйства дефицитная экономика руководствуется главным образом принципом — "больше и быстрее". Тут уж даже на государственных предприятиях при наличии определенных стандартов (нередко либеральных) качество продукции порой приносится в жертву "валу". Практика свидетельствует, что на приватизированных предприятиях (особенно на стадии их становления и выхода на рынок) стремление экономить на качестве проявляется в еще большей степени. Поэтому страхование ответственности за качество продукции будет выражать реальную заботу о потребителе.

В этом же аспекте следует рассматривать страхование профессиональной ответственности лиц в сфере интеллектуального труда — врачей, адвокатов, архитекторов, строителей, аудиторов, бухгалтеров и других специалистов, чтобы их клиенты могли получить надлежащую компенсацию за материальный и моральный ущерб в случае оказания некачественных услуг.

Экономическое значение того или иного вида страхования еще не определяет сегодняшней возможности его практического осуществления. Страхование вписывается лишь в четко организованный механизм экономических и юридических отношений, где любое его нарушение является случайностью и где можно и даже необходимо

разграничить причины любых потерь. С этих позиций, видимо, следует признать, что *не для всех видов страхования*, о которых говорилось выше, *существуют достаточные предпосылки*. Их введение — дело будущего. Но научная разработка их необходима уже сегодня.

Страхование призвано прежде всего возмещать ущерб. Но вместе с тем оно может сыграть важную роль в предупреждении и сокращении потерь, в контроле за обеспечением сохранности общественной собственности, например в стимулировании повышения уровня противопожарной и технологической безопасности. Возможности такого использования страхования весьма широки.

На это следует ориентировать механизм установления ставок страховых платежей и порядок их исчисления. В основе тарифов всегда лежит средний уровень потерь. Естественно, что они должны дифференцироваться по отраслям народного хозяйства. Такие средние платежи надо индивидуализировать применительно к конкретным предприятиям исходя из общего состояния его основных и оборотных фондов, четкости и организованности производства, степени вероятности возникновения потерь. Учет этих факторов должен служить в одних случаях основанием для снижения страховых платежей, а в других — для их увеличения. При введении страхования такие коррективы возможны на базе визуального осмотра имущества и экспертных оценок. В дальнейшем по мере накопления информации появится более объективная основа применения скидок или надбавок к тарифным ставкам.

Одним из методов стимулирования мер по обеспечению надлежащего содержания имущества, устранению условий его возможной порчи или утраты, по усилению ответственности за выполнение обязательств может стать система соответствующих юридических норм. Они могут выражаться в праве страховой компании отказаться от заключения договора добровольного страхования или его расторгнуть, в ограничении размера страховой суммы, в сокращении или невыплате страхового возмещения, в предъявлении регрессного иска к виновнику убытка и т.д.

Стимулирующее воздействие особенно важно при страховании ответственности, чтобы не ослабить заинтересованности в принятии мер по недопущению убытков у других предприятий, организаций и граждан, в предотвращении экологического ущерба. Здесь целесообразна принципиально иная форма обязательного страхования, когда обязательность распространяется не на страховые организации, а на

страхователей. Физические и юридические лица для того, чтобы получить разрешение (лицензию) на соответствующий вид деятельности (например, на перевозку взрывчатых веществ), должны приобрести страховой полис, то есть застраховать свою ответственность. Страховая организация может (но не обязана) заключить такой договор, лишь убедившись в надежности деятельности страхователя, поскольку принимает на себя ответственность за возмещение возможного ущерба (вреда).

Рыночная экономика выдвигает повышенные требования и к *личному страхованию*. Представляется оптимальной следующая система защиты населения:

первый уровень ⇒ государственное социальное страхование и пенсионное обеспечение по единым для всех условиям получения пособий и пенсий;

второй уровень ⇒ коллективное страхование работников за счет средств предприятий (или профсоюзов). Заключение договоров этого страхования будет выступать одним из неперенных условий трудового соглашения работников с администрацией любого предприятия (организации). При этом страховая сумма должна исчисляться из возможно более высокой степени компенсации потерь;

третий уровень ⇒ заключение индивидуального страхования самим работником. Здесь одним из следствий рыночных отношений, очевидно, станет возрастание роли рискованных видов страхования при некотором снижении (но не отмене) сберегательных видов.

Решение многообразных проблем возможно при *сочетании различных систем страхования* — государственного, акционерного, взаимного, в том числе кооперативного. Важно лишь четко определить объективно неизбежное разграничение сфер каждой из этих форм страхового дела, а также их взаимодействие. Главным критерием здесь могут выступать интересы нынешних и будущих страхователей, гарантия их обеспечения при наступлении любых неблагоприятных событий. А такая гарантированность заключается в соответствии размера имеющихся и создаваемых фондов (уставного, резервного и др.) тем рискам, которые включены в ответственность, ибо только это делает реальным возмещение убытков.

За последние годы неоднократно справедливо отмечалось, что прежняя монополия Госстраха и Ингосстраха не позволяла удовле-

творять потребности общества в страховых услугах. Но надо подчеркнуть, что монополия имела отрицательные последствия не только для страхователей, но и для самих монополистов. Они были обязаны исходя из своего положения заниматься всеми видами страхования, то есть быть универсалами. А как известно, одному нельзя "объять необъятное". Видимо, возможно создание специализированных государственных страховых организаций на основе страхования новых рисков, а также разделения сложившихся портфелей.

Акционерное и взаимное страхование в целом может, на наш взгляд, распространяться как на существующие виды страхования, так и на любые новые виды страхования. Что касается конкретных компаний, то набор страхового портфеля может определяться не просто желанием, а прежде всего размером капитала, экономической возможностью нести ответственность перед страхователями.

На основе опыта Госстраха и Ингосстраха правомерно ставить вопрос о нецелесообразности перенимать универсализацию новыми страховыми организациями. Ведь некоторые из них едва ли не главным своим девизом сделали проведение 40 и более видов страхования. На первый взгляд, такая универсальность выглядит привлекательной. Но при строго профессиональной оценке она не отвечает интересам предприятий и населения, так как совершенно очевидно, что погоня за количеством не может быть безвредной для качества услуг. Ведь заключение договоров и получение страховых взносов (премий) по усредненным тарифным ставкам — это наиболее простая и легко воспринимаемая часть страхового дела, как надводная часть айсберга. Самое сложное заключается в оценке индивидуальных критериев риска и тарифов, в определении и возмещении реального ущерба (вреда) по различным видам имущества и страховой ответственности, что в конечном счете и обеспечивает качество страховых услуг.

Любой рынок, особенно в стадии становления, не может не привести к возникновению спекулятивных компаний, поставивших целью побыстрее и побольше урвать от "страхового пирога". Некоторые из них уже прекратили свое существование, другие пока еще пытаются удержаться на плаву. Поэтому так необходима жесткая система *регулирования страховой деятельности*, которая, с одной стороны, сняла бы преграды с пути прочно стоящих на ногах страховых организаций, имеющих четкие перспективы и возможности проводить страхование, а с другой — не допускала на страховой рынок орга-

низации, которые могут нанести ущерб и страховому делу, и страхователям. Видимо, нужны и некоммерческие взаимные страховые компании, в первую очередь для защиты от новых крупных рисков с неопределенной финансовой перспективой.

Упорядочению страхового рынка будет способствовать формирование брокерских фирм. Ответственные как посредники перед страхователями, они по своему статусу могут предлагать услуги лишь надежных страховщиков.

При разговоре о рынке, естественно, имеется в виду важность конкуренции для повышения качества страховых услуг. Но вместе с тем следует подчеркнуть, что соперничество страховых организаций нельзя рассматривать как абсолютную категорию. Во многих случаях необходимо их сотрудничество. Оно выступает прежде всего в перестраховании опасных и крупных рисков на взаимных началах или в специализированных перестраховочных обществах. Целесообразно исходя из мировой практики создание страховых пулов для долевого участия (сострахования) в возмещении ущерба при больших или малоизвестных рисках.

Все более широкое вхождение нашей страны в систему мирохозяйственных отношений привело к созданию совместных страховых предприятий с зарубежными компаниями, аккредитации представительств ведущих иностранных страховых и брокерских фирм.

Однако этот процесс, очевидно, нуждается в определенном регулировании. Опыт деятельности совместных предприятий в других сферах показывает, что далеко не всегда учитываются финансовые и валютные интересы нашей страны. Нельзя допустить, чтобы те или иные негативные стороны проявились и в страховом деле.

Зарубежная практика свидетельствует, что регулирование создания и деятельности страховых компаний характеризуется высокой степенью строгости. Именно такие требования необходимо предъявлять и к участию в любых формах на страховом рынке нашей страны иностранного страхового капитала. Здесь неприемлемы любые крайние решения: ни запреты, ни создание каких-либо приоритетов по сравнению с отечественными страховыми организациями. Для совместных предприятий и представительств зарубежных обществ необходим общий режим регистрации, лицензирования, контроля, налогообложения и инвестирования ресурсов.

Деятельность совместных, а в дальнейшем также и иностранных организаций правомерно ориентировать на проведение страховых опера-

ций, содействующих расширению привлечения зарубежных кредитов, инвестиций и технологий, обеспечению стабильности работы отечественных предприятий, тесно связанных экспортом и импортом с зарубежным рынком оборудования, продукции, сырья и материалов. Целесообразными представляются виды валютного личного страхования, особенно те, которые позволят покрывать затраты на вынужденное лечение за рубежом.

Переход к рыночной экономике обуславливает необходимость углубления разработок как ближайших, так и перспективных вопросов развития страхового дела. Нужна консолидация имеющихся научных сил, более широкое привлечение к таким исследованиям кафедр вузов, академических и отраслевых научных институтов.



Представляется, что финансовую устойчивость можно рассматривать как способность субъекта рынка *сохранить количество и качество своих финансовых ресурсов при изменении среды*.

Понятие качества финансовых ресурсов в отечественной литературе не определено и требует исследования. Согласно теории систем качество измеряется с позиций целей системы. В связи с тем, что любой субъект рынка представляет собой систему адаптационного характера, под качеством финансовых ресурсов можно понимать степень их соответствия основной цели субъекта — выживанию и развитию в условиях рыночной среды. Иначе говоря, финансовые ресурсы имеют достаточное качество с позиций финансовой устойчивости, если позволяют предприятию адаптироваться к требованиям рынка.

Признаки финансовой устойчивости реализуются во взаимоотношениях субъекта со средой. Об устойчивости субъекта рынка можно говорить лишь в том случае, если он обособлен, выделен из среды. Однако такое обособление всегда диалектически противоречиво: оно должно быть достаточным, чтобы обеспечить экономическую свободу, но не чрезмерным, чтобы не затруднять необходимую реакцию на изменение среды.

Сама по себе среда не является статической целостностью. Она постоянно изменяется, подвергаясь как внешним, так и внутренним воздействиям. Воздействуя на хозяйствующий субъект, среда вынуждает его изменяться. Следовательно, субъект рынка должен иметь финансовые ресурсы не только для удовлетворения сегодняшних требований среды, но и для сохранения способности к адаптации в будущем. На этой основе можно выделить два признака финансовой устойчивости — это *платежеспособность и наличие финансовых ресурсов для развития* предприятия как субъекта рынка.

Границами финансовой устойчивости субъекта рынка являются критические точки, при достижении которых количественные изменения финансовых ресурсов порождают качественный скачок, который изменяет, в частности, не только качество финансовых ресурсов, но и финансовую устойчивость.

Нижняя граница финансовой устойчивости — та, за которой финансовое состояние утрачивает требуемое рыночной средой качество, что проявляется в утрате признаков финансовой устойчивости (платежеспособности и способности к развитию), наконец, ведет к изме-

нению статуса хозяйствующего субъекта. Например, при количественных изменениях, которые приводят к падению объема финансовых ресурсов ниже критического, предприятие утрачивает не только платежеспособность и способность к самовоспроизводству, но и финансовую самостоятельность. Это в свою очередь может означать также утрату хозяйственной и юридической самостоятельности.

Количественные изменения финансового состояния со знаком "плюс" также в итоге могут привести к изменению качества; например, мелкий предприниматель становится крупным с соответствующим изменением хозяйственного и финансового механизма, включая налогообложение, юридический статус и т.д. Однако в том случае, когда количественные изменения подготовили переход в другой статус, но такой переход не происходит, может наблюдаться ситуация, когда несоответствие качества и количества (величины финансовых возможностей качеству их реализации) приводит к "ожирению" и утрате стимула к развитию.

Переход из одного качественного состояния в другое происходит в форме скачка или преодоления порога, отсюда и показатели оценки устойчивости в основном должны иметь "пороговый" характер.

Страховая компания является субъектом рынка, и перед ней также стоит проблема обеспечения финансовой устойчивости. Однако по сравнению со многими другими хозяйствующими субъектами страховая компания имеет значительные особенности в источниках формирования финансовых ресурсов, их структуре и движении, что обусловлено местом страховой отрасли в общественном разделении труда. Обеспечивая страховую защиту общества, страховая компания включается в сферу особых отношений, которые выражает категория страхования.

В ходе кругооборота средств страховой компании возникают отношения, либо имеющие признаки страховых, либо не имеющие этих признаков. При этом средства страховщика не утрачивают характера финансовых ресурсов, поскольку финансы — категория с более широкой сферой действия, чем страхование. В силу существенного признака страхования — замкнутого круга участников распределения ущерба — страховые ресурсы имеют целевой характер и не могут быть использованы на покрытие финансовых обязательств. В то же время финансовые ресурсы могут использоваться для покрытия страховых обязательств и при необходимости выступают как фонд самострахования страховщика, т.е. в конечном счете обеспечивают

устойчивость на уровне системы в целом. Кроме того, в условиях рынка адаптация страховой компании к рыночной среде происходит в основном за счет финансовых источников.

Лежащий в основе страховых операций страховой риск объективно обуславливает повышение требований к качеству финансовых ресурсов страховой компании. Эти требования позволяют наряду с отмеченными выше двумя признаками финансовой устойчивости — платежеспособностью и способностью к развитию — выделить специфический признак финансовой устойчивости, присущий только страховой компании: соответствие количества и качества ресурсов величине и структуре принятого страхового риска, что в первую очередь означает возможность выполнения обязательств страховщика перед страхователями.

Финансовую устойчивость страховой компании можно определить как такое состояние (количество и качество) ее финансовых ресурсов, которое обеспечивает платежеспособность и дальнейшее развитие организации в условиях риска, связанного со страховой защитой субъектов рынка.

Состояние устойчивости (неустойчивости) страховой компании формируется под воздействием факторов, различных по характеру (экономические, политические, географические и т.д.) и по степени влияния.

Для изучения влияния факторов на устойчивость страховой организации их необходимо предварительно классифицировать. В основу классификации могут быть положены различные признаки. В самом общем виде можно выделить *факторы макроуровня*, которые реализуются путем сложного взаимодействия таких глобальных факторов равновесия рынка, как соразмерность спроса, предложения, ценовых ожиданий и цены, а также *факторы микроуровня*.

В зарубежном страховом менеджменте активно используется классификация факторов по возможности управления ими. С этих позиций факторы устойчивости могут быть поддающимися и не поддающимися управлению. При этом принято выделять так называемое "ядро" управляемых факторов, прочие управляемые факторы и рыночные (частично управляемые и неуправляемые) факторы.

К "ядру" относятся: страховой продукт, система организации продаж и формирования спроса, гибкая система тарифов и собственная инфраструктура страховщика. К *прочим управляемым факторам* относятся материальные, финансовые и трудовые ресурсы страховой компании.

В совокупности все эти факторы взаимосвязаны между собой, и изменения одного из них отражаются на всех прочих. К частично *управляемым рыночным факторам* относят рыночный спрос, конкуренцию, инфраструктуру страховой компании, ноу-хау в страховых услугах. К *неуправляемым рыночным факторам* относят государственное устройство и политическую систему, социально-этическое окружение, конъюнктуру мирового страхового рынка.

Такая классификация отвечает реальным практическим потребностям страховых менеджеров, которые разрабатывают стратегию поведения компании на рынке, в том числе — с целью повышения финансовой устойчивости.

Современный зарубежный менеджмент активно использует исследовательский прием "испытания компании на прочность кризисом". Прием основан на утверждении, что во время кризиса воздействие факторов на финансовую устойчивость проявляется ярче, рельефнее. Считается, что экономическим кризисам принадлежит роль своеобразных экзаменов, которые должно выдержать любое предприятие. Трудности же, переживаемые предприятием во время кризисов, являются моделью тех проблем, которые встают перед ним в сложной обстановке. В кризисной ситуации наиболее ярко видна роль того или иного фактора в обеспечении "выживаемости", устойчивости компании. Методику "кризиса как экзамена" использует "Стандарт энд Пурс" при определении рейтинга страховой компании. Для этого анализируется сценарий кризиса (способность страховой фирмы справиться с кризисом), а также шесть ключевых понятий: управление, капитал, страхование, перестрахование, страховой полис, доход.

С позиции теории систем факторы, влияющие на финансовую устойчивость страховой компании, можно подразделить на внутрисистемные (внутренние) и внесистемные (внешние). Представляется, что такая классификация наиболее важна именно для управления устойчивостью и платежеспособностью, поскольку позволяет предусмотреть в ответ на каждое внешнее воздействие некоторое внутреннее изменение, обеспечивающее баланс среды и хозяйствующего субъекта.

Важнейшими среди *внутренних факторов*, определяющих финансовую устойчивость страховой компании, являются устойчивость страхового портфеля и устойчивость инвестиционного портфеля. Каждый из этих факторов формируется под влиянием целого ряда факторов второго порядка, а те в свою очередь — факторов третьего порядка. Иерархия внутренних факторов, определяющих финан-

совую устойчивость страховой компании, может быть принята за основу для построения системы показателей оценки устойчивости. Эта классификация может быть полезной также при выработке методологии регулирования устойчивости страховщика. Одной из возможных схем могла бы быть следующая: классификация внутренних факторов по их влиянию на платежеспособность → ранжирование факторов внутри класса → воздействие на факторы высокого ранга.

Важнейшим *внешним фактором*, влияющим на финансовую устойчивость страховой компании, является состояние рынка как макро-системы. Несмотря на то, что рынок представляет собой саморегулирующуюся информационную систему, охватывающую всех товаропроизводителей и потребителей, механизм рынка не является самодостаточным. Н. Винер, выступая против идеализации рынка как безупречного саморегулирующегося механизма, что встречается у неоклассиков, отмечал, что рыночные процессы подчинены скорее общей теории Дж. Неймана и О. Моргенштерна, а их результаты характеризуются крайней неопределенностью и неустойчивостью. Подобная неустойчивость присуща и страховому рынку, хотя ее проявление имеет некоторые особенности.

В настоящее время динамика цикла на страховом рынке Европы отличается от динамики цикла промышленного и имеет характер пульсации с периодом 6-9 лет, причем этот период имеет тенденцию к сокращению.

Феномен страхового цикла признан в настоящее время европейскими специалистами одной из наиболее серьезных проблем в теории страхования. Трудности построения модели цикла обусловлены следующими факторами:

- относительной легкостью и скоростью включения предпринимателей в страховой рынок и выхода из него;
- разной мобильностью субрынков краткосрочного и долгосрочного страхования;
- современными тенденциями к объединению в портфеле одной компании рисков разных стран, страховые рынки которых находятся на разных стадиях цикла.

Все эти факторы пока не поддаются формализации, что затрудняет прогнозирование состояния страхового рынка.

В ряду внешних факторов экономического характера, оказывающих значительное влияние на финансовую устойчивость страховой ком-

пании, необходимо назвать динамику банковского процента, уровень инфляции, состояние рынка ценных бумаг и систему налогообложения. Так, неудачное налогообложение может повлечь за собой отток капитала из страховой отрасли и при чрезмерном изъятии финансовых ресурсов сделать неустойчивыми не только отдельные страховые компании, но и страховой рынок в целом, а возможно и рынок страны.

Необходимо учитывать также возможное воздействие *факторов неэкономического характера*. В качестве яркого примера воздействия внешних факторов на отечественные страховые компании можно привести изменение экономической парадигмы (переход от марксизма к маржинализму и неоклассике), что делает возможным (с теоретических позиций) включение страховых взносов в себестоимость продукции и тем самым дает мощнейший толчок развитию страхования и росту доходов страховых компаний.

Внешним фактором неэкономического характера может быть прямое вмешательство государства — достаточно вспомнить изъятие в бюджет средств Госстраха.

Системный подход к классификации факторов, определяющих финансовую устойчивость страховой организации, и изучение масштабов влияния внешних факторов в условиях конкретного рынка дает возможность определить *оптимальные границы регулирования деятельности страховой компании*. Тезис о том, что чем менее устойчив рынок, тем большими возможностями к адаптации должна располагать система, чтобы быть жизнеспособной, позволяет подойти к решению вопроса об оптимальных границах регулирования деятельности страховой компании.

Следует отметить, что предлагаемая классификация имеет недостаток, присущий, впрочем, многим другим классификациям: поскольку любая экономическая система является системой высокой сложности, "вычленение" влияния отдельных факторов в практике страхового дела довольно проблематично. Так, цена на страховую услугу складывается под влиянием факторов внешних (уровень риска, конъюнктура рынка и т.д.) и внутренних (сбалансированность и величина страхового портфеля, состояние инвестиционного портфеля, сложившийся уровень расходов на ведение дела и т.д.). Внутренние факторы также не свободны от внешнего воздействия. Так, состояние инвестиционного портфеля в большой мере определяется состоянием финансового рынка, расходы на ведение дела зависят от темпов инфляции, страховой портфель зависит от объ-

ема страхового поля (если организация страхует спутники, портфель не может быть большим), а само страховое поле определяется демографическими, социальными, экономическими и прочими факторами, в частности такими серьезными, как экономический цикл. В связи с тем, что ввод новых промышленных и других объектов концентрируется на определенных стадиях цикла конъюнктуры, цикл обновления резко расширяет страховое поле и возможности для роста страхового портфеля как по предпринимательским рискам, так и по страхованию имущества. Тем самым цикл проявляется как один из внешних факторов, определяющих устойчивость страховой компании, поскольку он влияет на возможность формирования достаточно большого и сбалансированного страхового портфеля.

Подобная *тотальная зависимость микросистемы от макросистемы* требует большой осторожности при оценке роли внутренних факторов в обеспечении устойчивости субъекта рынка, что необходимо учитывать в процессе регулирования деятельности страховых компаний.



Т.А. Плахова,
доцент кафедры страхового дела

НОВАЯ ЭТАПЫ ЭВОЛЮЦИИ СТРАХОВОГО ДЕЛА

Анализируя процесс становления и современное состояние европейского страхового рынка, можно напомнить, что хронологически он включает в себя три этапа.

Для *первого этапа*, временные рамки которого — XIV–XVIII вв., является характерным наличие форм организованной солидарной страховой защиты (гильдии, объединения ганзейских купцов, христианские общины). Здесь же стали появляться организации, предлагавшие страховую защиту имущественных интересов наряду с другими услугами, как правило, финансового характера. Достаточно вспомнить бодмерею, объединявшую владельца капитала, желающего сделать рентабельное вложение, но согласного на риск, и участников морской торговли на дальние расстояния: судовладельца и владельца груза. При этом "страховщик" вначале выплачивал "страхователю" определенную страховую сумму, а затем, при благоприятном исходе плавания (т.е. при "ненаступлении страхового случая") получал назад авансированную сумму плюс "премию по бодмерее". Таким образом, бодмерея может быть представлена как "страхование наоборот". В это же время начинают появляться организации, специализирующиеся на предоставлении сугубо страховых услуг (Лloyd's). Именно тогда к управлению этой крупнейшей в мире страховой компанией пришли профессиональные андеррайтеры (1769 г.).

Второй этап (XIX–середина XX в.) характеризуется становлением национальных страховых рынков. Быстрый рост числа страховых компаний (в том числе и в России) сопровождается их стремлением удовлетворять новые потребности, порождаемые научно-техническим прогрессом. Количественные и качественные изменения приводят к совершенствованию страховой деятельности. Отныне она нуждается в более четкой профессиональной регламентации. Этому призваны служить создаваемые национальные ассоциации страховщиков, а также органы государственного регулирования за страховой деятельностью.

Для *третьего этапа* определяющим становится процесс интернационализации страхового бизнеса в Европе, который проявился в

создании в 1953 г. Comité Européen des Assurances (СЕА) — Европейского комитета по страхованию.

Чем можно объяснить такое стремление к слиянию национальных страховых рынков? Думается, что диктуется это как внутренними потребностями, то есть объективной необходимостью выхода на качественно новый уровень развития, так и внешними, предполагающими концентрацию усилий для противостояния высокоразвитым рынкам США и Японии, активно стремящимся расширить географию своей деятельности.

Одним из путей создания общего страхового рынка Европы стало сближение законодательных норм, регламентирующих страховой бизнес. Это позволило решать следующие задачи:

- ↪ согласовывать условия проведения страхования и обеспечивать контроль за этой сферой предпринимательской деятельности;
- ↪ устанавливать обоснованные единые требования к уровню платежеспособности страховщиков;
- ↪ сближать стандарты ведения бухгалтерского учета и отчетности.

В 1996 г. СЕА объединял ассоциации страховщиков 29 европейских стран, в том числе 8 ассоциативных членов (преимущественно из стран Восточной Европы)*.

Стратегические цели СЕА — быть консультационным, дискуссионным, координационным центром, способствующим процветанию страхового бизнеса в Европе, представлять его интересы в международном масштабе. Более частные задачи, которые комитет ставит перед собой, — способствовать формированию в обществе грамотного отношения к страхованию и перестрахованию, развивать и совершенствовать информационную базу для страховщиков и страхователей и т.д. Однако главной задачей для себя комитет считает защиту экономических интересов участников национальных рынков перед их собственным правительством**.

Установление общих регламентирующих правил ведения страхования в странах Европы осуществлялось и осуществляется до сих пор в двух аспектах — страхование жизни и все остальные виды, объединяемые термином "общее страхование".

Первый шаг в области регулирования страховой деятельности на европейском рынке сделан в 1964 г., когда были сняты националь-

* French insurance in 1996, p.46.

** Ibidem.

ные ограничения на перестрахование и ретроцессию, а первая координационная директива по *общему страхованию* принята в июле 1973 г. Она упрощала для страховщиков одной страны процесс открытия филиала своей компании в другой стране. Это дало возможность страховым компаниям стабилизировать свое присутствие на "чужом" рынке. В целом были созданы более благоприятные условия для деятельности страховщиков, поскольку они получали равные условия как с юридической, так и с экономической точки зрения.

Вторая директива по общему страхованию была принята в июне 1987 г. и окончательно утверждена в 1990 г. Ею предусматривалось право проведения общего страхования в другой стране без получения специального разрешения органов страхового контроля этой страны. Той же директивой предписывалась обязанность страховщика информировать органы надзора о предоставлении страхового покрытия субъектам, не входящим в ЕС, хотя это требование в определенной мере ограничивало права стран — членов ЕС и противоречило утвержденному ранее в отношении сроков договоров и ставок премий. Поэтому третьей директивой (начало 90-х годов) ряд ограничений был снят и права страховщиков в страховании подобных рисков расширены.

Что касается *страхования жизни*, то первая директива в этой сфере страховой деятельности была принята и одобрена в 1979-1980 гг. Она упрощала процесс открытия филиалов в других странах — членах ЕС.

Второй директивой (1990-1992 гг.) предоставлялось право беспрепятственно заключать договоры страхования жизни за пределами своей страны, однако это распространялось только на те случаи, когда инициатива заключения договора принадлежала страхователю. Третья директива расширяла и дополняла технические аспекты страховой деятельности.

Анализируя пройденный период, можно отметить, что процесс создания общего страхового рынка Европы идет более эффективно в сфере общего страхования. В страховании жизни это проходит труднее, главным образом потому, что в этом направлении наблюдается большая дифференциация по странам.

В целом можно отметить, что *общеевропейский страховой рынок — реальность*, законодательные основы его нынешней деятельности окончательно установлены к 1 июля 1994 г. в соответствии с третьим поколением директив и базируются на следующих принципах:

- ↪ взаимное признание странами-участниками действующей системы лицензирования и надзора за страховой деятельностью;
- ↪ право заниматься страховой деятельностью в любой стране — члене ЕС на основании имеющейся лицензии;
- ↪ право органов страхового надзора страны пребывания осуществлять технический и финансовый контроль за ведением страхового бизнеса ("home country control").

В результате усилий, предпринимаемых Европейским комитетом по совершенствованию страховых отношений в обществе, в настоящее время около пяти тысяч страховых компаний предлагают свои продукты на европейском рынке. Иначе говоря, миллионы потребителей имеют возможность выбора наиболее приемлемого для них продукта.

Было бы ошибочным считать, что происходящий процесс интеграции не учитывает национальные особенности стран-участников. По преимуществу директивы ЕС носят не принудительный, а факультативный характер. Каждая страна вправе сама решать, учитывать их или нет в своем внутреннем регулировании. Например, в соответствии с третьим поколением директив органы страхового надзора могут поощрять страховщиков к проведению нескольких видов страхования, а не заниматься каким-либо одним (в Бельгии и Дании этим пользуются, во Франции и Великобритании — нет).

В рамках данной статьи невозможно проанализировать качественные изменения, происходящие сейчас на европейском страховом рынке, поэтому ограничимся лишь некоторыми выводами, сделанными на основе имеющегося цифрового материала.

Вывод первый. Страховой бизнес становится более капиталоемким и имеет тенденцию к концентрации. Это вызвано следующими причинами:

- ↪ экономическое развитие общества требует приема на страхование повышенных рисков, следовательно, страховщики должны иметь достаточно средств для выполнения своих обязательств, а также для обеспечения финансовой устойчивости;
- ↪ возрастают как юридические, так и экономические требования по обеспечению платежеспособности;
- ↪ усиливается конкуренция, а следовательно, необходимо укреплять конкурентоспособность в условиях интеграции с другими страховыми рынками.

Вывод второй. Заметной тенденцией, проявившейся за последнее время на европейском рынке страхования, является специализация.

Начало было положено специализацией по виду страховой деятельности. Сейчас конкуренция привела к потребности в снижении стоимости страхового продукта, большей гибкости, быстрой реакции на изменение обстановки. И если раньше страховщики старались сами разрабатывать все типы продуктов и услуг для различных потребителей, то теперь широкий круг дополнительных и узкоспециализированных функций выполняется внешними службами: сбор премий, разработка новых продуктов, урегулирование убытков, управление активами, информационные системы и т.д.

Таким образом, сложившийся к середине 90-х годов рынок страхования в Европе является стабильной и динамично развивающейся системой, функционирующей на основе четких законодательных норм.

Однако было бы неверно представлять создание европейского рынка как идиллический процесс, идущий без трудностей и проблем, или с трудностями, преодоление которых лишь вопрос времени. Зачастую национальные проблемы развития страхового рынка не согласуются с требованиями Европейского комитета. В первую очередь это проявляется в сфере налогообложения и стандартизации условий договоров страхования. Подоходный налог и налог на добавленную стоимость продолжают сильно различаться по странам, что ведет к снижению конкурентоспособности страховых продуктов по сравнению с продуктами других страховщиков, пытающихся занять свое место на европейском рынке, в первую очередь — США.

Некоторые пункты директив не получили признания в странах — членах ЕС. Например, Ирландия не признала ряд статей третьей директивы по автострахованию и отложила их принятие до 1998 г.

Возможность выхода на страховой рынок другой страны еще не является гарантией успеха. Так, страховая компания Guardian Royal Exchange (Великобритания), выйдя на прежде закрытый рынок Италии, понесла значительные убытки из-за незнания специфики андеррайтинга этого рынка.

Что касается ближайших перспектив, то европейские страховщики и потребители страховых услуг определенные надежды возлагают на введение единой европейской валюты — *евро*, планируемое с 1 января 1999 г. Это сделает страховые продукты разных страховщиков с одинаковым объемом гарантий *сравнимыми*. Потребители — как физические, так и юридические лица — получают преимущества от усиления конкуренции между страховщиками как в отно-

шении цен, так и качества обслуживания. Кроме того, ожидается, что ликвидация финансовых границ, вызванных различиями в национальных валютах, предоставит большую возможность диверсификации инвестиций.

Европейский опыт создания единого страхового пространства свидетельствует, что интеграция не только не ухудшает ситуацию, а более того — является ключом к выживанию, так как заставляет крупнейших страховщиков внимательно следить за складывающейся на рынке ситуацией, усиливает здоровую конкуренцию, позволяет улучшать обслуживание клиентов, совершенствуя каналы распространения страховых продуктов.

Л и т е р а т у р а

- An Introduction to Lloyd's. Lloyd's Training Centre. London, 1995.
International Insurance Report. 1996, July.
European Insurance Market. 1997. № 130.





ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Дэвид Бланд,
генеральный директор Чартерного
института страхования (ЧИС), Лондон

Ἡ ἰατρικὴ ἐστὶν ἡ ἀρετὴ τοῦ ἰατροῦ*

(Из выступления в связи со столетним юбилеем ЧИС)

Приходится констатировать, что отношения между государством и вом и страховыми компаниями все более осложняются. Правительства многих стран стремятся переложить на их плечи то бремя ответственности, которое ранее они несли сами. Они хотели бы, чтобы страховщики взяли на себя огромный груз обязательств, без передачи им каких-либо специальных полномочий или предоставления налоговых льгот.

Возьмем, например, сферу здравоохранения. Просчеты, допущенные в отношении государственных больниц еще в 70-е годы, отошли в мир иной вместе с пациентами. Всего лишь поколение назад люди были чрезвычайно признательны за заботу, оказываемую их заболевшим близким службами государственного здравоохранения, и никто даже не задумывался о том, чтобы самим платить за эти услуги.

В случае профессиональной ошибки медицинские работники твердо стояли друг за друга, соблюдая верность своей корпорации в значительно большей степени, чем клятве Гиппократова относительно заботы о пациентах. И до тех пор, пока кто-то из врачей не оказывался убийцей, насильником, вором или другим преступником, нарушившим одну из десяти заповедей, никто из медработников не давал показаний против другого, когда случалась ошибка.

Можно предположить, что в один прекрасный момент бюджет государственных больниц будет перегружен исками за причиненный ущерб и не останется средств на само лечение, даже если потребность в этих больницах будет возрастать. Фактически предназначение больниц может быть утеряно в состязании между сокращения-

* Перевод с английского О.Д. Полушенковой.
Научный консультант Т.А. Плахова.

ми реальных расходов из урезанного госбюджета, с одной стороны, и увеличивающимися затратами на судебные тяжбы — с другой.

Для того чтобы выбраться из этого тупика, государство придумало единственный путь — предложить своим гражданам воспользоваться услугами страховой индустрии, которая возьмет на себя и расходы на медицинское обслуживание, и компенсационные выплаты.

Ожидается, что устанавливаемые страховщиками страховые взносы изначально (*ab initio*) будут включать в себя стоимость потенциальных судебных затрат. Но эти дорогостоящие страховые полисы окажутся не по карману основной части населения. И чем большим будет давление на страховщиков со стороны законодательства с требованием принимать на себя высокие риски по обычным ставкам, тем вероятнее возникновение такого положения. Обычные ставки неизбежно возрастут пропорционально стоимости претензий, иначе страховые компании откажутся от такого страхования.

Если же позволить страховым компаниям брать реальные ставки за оправданный риск, то результат будет тот же — значительная часть населения не сможет позволить себе заключение таких договоров страхования.

Вот здесь-то и появляется идея создания "безопасной сети". Правительство, воспользовавшись своей властью, может сказать тем, кто не в состоянии позволить себе частное страхование: "Все в порядке, вы по-прежнему можете рассчитывать на эти дешевые, плохо оснащенные больницы, находящиеся на государственной дотации. Но прежде чем прибегнуть к их услугам — одно условие: никаких жалоб или претензий, что бы ни случилось. Подпишите вот эту бумагу до того, как попадете туда".

Это не только создает видимую категорию граждан более низкого сорта. Условие "без жалоб и претензий" открывает дорогу всевозможным психопатам, садо-мазохистам и проходимцам всех мастей к тепленьким местечкам в различных заведениях, дает возможность наживаться на человеческом горе. Точно такое же происходило в рабочих домах Великобритании прошлого века, аналогичные вещи случаются даже сейчас в нашем свободном обществе.

Правительство запугивает своих граждан: "Пользуйтесь частным медицинским страхованием или же вы столкнетесь с современным вариантом рабочих домов!" Рабочие дома, которые были ликвидированы лишь в 1948 г., являлись больницами и общежитиями одновременно для больных и здоровых. Если вы не находили своего места в этой жизни, ваш путь лежал в рабочий дом. Раз оказавшись в нем, вы те-

ряли все гражданские права. Вы были нищим и находились в полной зависимости от опекунов. Опекунами были состоятельные местные жители, избранные гражданами, платившими налог, который поддерживал существование нищих. Если опекуны стремились улучшить условия жизни нищих, они должны были обосновать повышение налога, когда наступало время следующих выборов. Можете себе представить, какой эффект это производило в небогатых общинах.

Правительства хотят избавиться от обязанности поддерживать уровень благосостояния своих граждан, поскольку это требует слишком больших затрат. Но они панически боятся результатов предстоящих выборов, если попытаются внедрить бесчеловечную систему, ухудшающую жизнь тех сограждан, которые не в состоянии платить рыночные цены за свои пенсии и здравоохранение.

Поэтому правительства и стремятся переложить как можно более тяжелое бремя на страховые компании. Давайте уточним: бремя — это не просто те страховые обязательства, которые несут страховщики и которые связаны с выплатами пенсий и оплатой медицинских услуг. На страховые компании ляжет бремя вины, если приватизация, сопутствующая целям всеобщего благоденствия, окажется в тупиковой ситуации. Они станут виновными не только во мнении тех, кто не в состоянии обеспечить себе адекватную социальную защиту, но и в общественном мнении.

Правительства просят страховщиков найти способы достичь того, чего они сами не в состоянии сделать. И те же правительства даже не задумываются о том, чтобы предоставить страховщикам приватизированных медицинских услуг те юридические гарантии, которыми они издавна пользовались — к примеру, гарантии против притязаний за фактический или усугубленный ущерб и денежного возмещения в виде наказания ответчика.

Прежде всего страховщики — а не политики — будут обвинены во всех несоответствиях требованиям и во всех скандалах, связанных с благотворительными больницами и домами престарелых, на том основании, что не нашли способа их предотвращения (а уж, кажется, не им ли были предоставлены для этого все возможности?!).

Какой аргумент должны привести в этот "диспут" высокообразованные профессионалы в области страхования?

Могут ли такие центры, как Канадский или Индийский, Австралийский или Малайзийский институты страхования, Финансовая академия в России или Чартерный институт страхования в Великобрита-

нии, действительно найти верное толкование и поделиться с другими знанием и пониманием вопросов, относящихся к области страхования?

Сможем ли мы, объединив наши усилия, помочь страховым компаниям и правительствам должным образом справиться с такими явлениями, как демографический кризис, кризис здравоохранения, с последствиями землетрясений, ураганов и наводнений, промышленных катастроф, — и при этом не забыть об участии к отдельно взятому человеку? Сможем ли мы надлежащим образом обучить регулирующие органы тонкостям страхового дела и дать им объективные точки отсчета в научных вопросах страхования?

Ответ следует начинать с признания того факта, что никто другой этим и не занимается!

Немногим лучше обстоит дело в США, но и там кадры научных талантов в области страхования невелики. Вклад, внесенный небольшой группой ученых экспертов в разработку действующей системы страхования, свидетельствует о том, какие неоценимые услуги могут оказать настоящие профессионалы в области страхования, работающие в академической среде.

В Москве профессор Л.И. Рейтман в свое время возглавлял эффективно действующую группу специалистов на кафедре страхования Финансовой академии при Правительстве РФ. Эта кафедра продолжает тесное сотрудничество с Чартерным институтом страхования и другими учреждениями на международном уровне*.

Ассоциация британских страховщиков и такие наши компании, как "Livery Company", "Worshipful Company of Insurers", "Lloyd's Tercentenary Fund", "Norwich Union", бескорыстно стремятся к созданию в Британии основ для появления когорты ученых — специалистов в области страхового дела, но, честно говоря, до сих пор мы в этом мало преуспели.

Фактически между страховым и академическим миром нет связующего звена (за исключением одного момента, о котором я позже скажу), кроме уровня узкоспециальных знаний в области страхования.

* В январе 1998 г., как это бывало и ранее, группа преподавателей и студентов Финансовой академии по приглашению ЧИС посетила Лондон. Цель поездки — знакомство с лондонским страховым рынком. В течение недели группа побывала в ряде страховых компаний, органах страхового надзора, Ассоциации британских страховщиков и т.д. Организованная ЧИС программа оказалась информационно насыщенной и очень полезной с профессиональной точки зрения. — *Прим. Т. Плаховой.*

Университетские статистики и математики общаются со статистиками и актуариями в страховом деле обычно по чисто научным вопросам. Инженеры, работающие на страховые компании, прибегают к помощи университетских специалистов исключительно по техническим вопросам. Андеррайтеры по страхованию жизни в основном полагаются на сведения практикующих врачей. Такого рода контакты являются лишним подтверждением тому, что не проводится никаких обсуждений или взаимного обмена информацией по страховым вопросам как таковым между академическим, страховым или брокерским сообществами.

Очевидным исключением являются вопросы законотворчества. Ученые юристы и юристы-практики в области страхования действительно занимаются страховой проблематикой.

Страховщики в своей деятельности часто вынуждены следовать той экономической политике, которая проводится государством. Такие проблемы, как действующая система налогообложения, стандарты учета, валютное регулирование, имеют для них жизненно важное значение. А кем все это регулируется? Экономистами. Но экономисты — это не обязательно практически мыслящие люди. Например, что стоит за ныне модным понятием "рациональные ожидания" ("rational expectations")?

Сегодня в какофонии различных рекомендаций со стороны экономистов, ни на одну из которых нельзя положиться, потому что ни одна не дает гарантий от ошибок и просчетов, правительствам во всем мире советуют переложить вопросы социальной защиты (а следовательно, и всю возможную вину) на страховые компании.

Страховые компании являются той единственной структурой в нашем обществе, которая несет обязательства по своим собственным контрактам, где признается ответственность за последствия, возникающие из договорных условий между сторонами. Экономисты еще даже не подошли к пониманию такого бизнеса. Он абсолютно чужд их экономическим моделям.

Причина, по которой страховое дело не входит в число основных предметов в университетах Великобритании, какими являются медицина, юриспруденция или технические науки, кроется в экономической теории. Именно потому, что она не дает нужных результатов и не несет никакой ответственности, экономическая теория (через своих практиков) пытается отстаивать свои позиции, по сути игнорируя огромный сектор реального бизнеса, который (при опреде-

ленных условиях) готов взять на себя ответственность в вопросах, охватываемых страховой защитой.

Страховой бизнес уже давно отмахнулся от академической экономической теории. И в этом нет преднамеренной конфронтации. Каждый профессиональный страховщик прошел в свое время школу экономической теории и хорошо знает, что представляет собой эта теория. И ни одна страховая компания не станет слепо следовать теоретическим принципам, поскольку они не подходят для решения практических вопросов. В свою очередь сторонники ортодоксальных экономических моделей в большинстве своем не могут приспособиться к страховому бизнесу и поэтому игнорируют его.

Когда же все модные варианты как макро- так и микроэкономических моделей окончательно потерпели крах, чиновники от экономики вспомнили, что есть такая наука — страховое дело. Они не вполне понимали, что это такое, но по крайней мере видели, что с его помощью можно преодолеть возникающие кризисные ситуации.

Итак, вот вам информация к размышлению как для экономистов, так и для политиков.

Во всем мире есть по-настоящему профессиональные страховые и брокерские компании, которые действительно способны сотрудничать с государством в реальном разрешении тех проблем, которые оно с уверенностью может возложить на страховое сообщество. Как показал многолетний опыт Orio Giarini и "Geneva Association", традиционная академическая экономическая теория не в состоянии воспринять возможности, дарованные уходящим столетием, и противостоять углубляющимся кризисам, в то время как практическое страхование великолепно адаптировалось и развивается на практическом уровне, несмотря на отсутствие высоких теорий.

Первое, что нужно сделать, — избавить страховые компании от заблуждения, что кто-то знает сферу их деятельности лучше, чем они сами. Это относится и к работе государственных органов, регулирующих страховую индустрию (особенно в странах с наиболее зрелым и свободным страховым рынком). Профессиональные, ориентированные на обучение страховому делу учебные заведения, образцом которых является французская Национальная школа страхования (Ecole Nationale D'Assurance), могут стать связующим звеном между государством и страховыми компаниями в деле подготовки и повышения профессиональной квалификации руководящего звена в страховом бизнесе.

Потенциальные президенты компаний могут выйти из среды страхового сообщества или же будут призваны из производственной сферы благодаря своей эрудиции и опыту, которые они привнесут в страховой бизнес. Государство не может не быть заинтересовано в том, чтобы все эти мужчины (и будем надеяться, незаурядные женщины) имели глубокие знания и деловой потенциал, отвечающий тем ожиданиям, которые возлагаются на них в решении назревших социальных проблем.

Экономисты-практики (президенты и директора компаний) должны познать самую суть возможностей страхования, чего они наверняка не получили бы от экономистов-теоретиков. Профессиональное сообщество должно свести воедино тот опыт, знания и понимание сути вопроса, которые уже накоплены в различных областях страхования. Ключевые факты и принципиальные положения следует обобщить и представить не только в качестве руководства к действию, но и в виде доступных научных принципов, которые корпоративное руководство сможет использовать для принятия решений в области конкурентоспособной политики.

Руководители должны быть уверены в профессионализме своих коллег по страховому делу. При этом возможно появление весьма одаренных личностей, которые способны достичь вершин мастерства и широты практических знаний, не получив формального специального образования. Они смогут удержаться на самом высоком современном уровне и без помощи дипломов и удостоверений.

Для многих стран, чья индустрия страхования находилась под защитой собственного правительства, все эти вопросы являются совершенно новыми. Но вскоре и для них они встанут со всей остротой. Ряд стран с достаточно сложным экономическим укладом, такие как Германия и Япония, имеют обособленную систему поэтапного страхования, которая никогда не сталкивалась с подлинно конкурентоспособным андеррайтингом. Страховым компаниям этих стран предстоит столкнуться с двумя глобальными проблемами одновременно: жесткой конкуренцией и стремлением правительств переложить решение наиболее сложных социальных задач на страховой сектор. Слишком большие приоритеты для той или иной компании могут привести к инерции, что является существенным недостатком с точки зрения конкурентоспособности. Огромные ресурсы капитала могут растаять как дым, если принимаются ошибочные андеррайтинговые решения в конкурирующей среде. Нашим доро-

гим друзьям из Мюнхена об этом не раз напоминал лондонский рынок в течение последнего десятилетия.

Профессиональное мастерство и глубокие знания необходимы для оказания поддержки и обеспечения информацией лиц, принимающих решения в страховом секторе. Только взяв на работу специалистов, подтвердивших свой профессиональный уровень, совет директоров корпорации может быть уверен в надежности андеррайтинга, принятия решений по претензиям и брокерства, за которые он несет ответственность. Только имея сотрудников, прошедших независимую аттестацию профессиональных знаний (CPD), руководство может рассчитывать на то, что они сумеют преодолеть инерцию их собственной корпорации и внести в работу новую струю.

Исходя из всего вышесказанного, я не без гордости могу констатировать, что лондонский Чартерный институт страхования занимает лидирующие позиции в области научных исследований, страхового обучения и подготовки кадров. Я также хочу привлечь внимание к определенным достижениям и разработкам, предлагаемым другими известными в мире страховыми институтами и аналогичными учебными заведениями.

Экономическая теория, которую все мы в свое время проходили и сдавали этот предмет на экзаменах, постигая страховое дело, не оправдала себя. Изучение теории через кейнсианство, неокейнсианство, простой и международный монетаризм, неоклассицизм, новый неоклассицизм и даже неомарксизм наглядно показало, что экономическая теория в чистом виде ведет нас в никуда. Я снова упоминаю эпихальный труд Orió Giarini в качестве аргумента для тех, кто сомневается в моем утверждении о недееспособности официальной академической экономической теории.

Я не хочу создавать ореол исключительно вокруг своей научной дисциплины, выставляя экономическую теорию в качестве мишени. Но очень важно понимать суть проблем в нашем быстро меняющемся мире. Обсуждение назревших вопросов между правительством и страховыми компаниями должно проходить на твердой и реалистичной основе. А для этого необходим соответствующий образовательный уровень сотрудников госаппарата. Им нужно помочь избавиться от догм экономической теории, в которой они и сами уже разочаровались, и открыть понимание практического мира. Тогда они смогут реально оценить жизненность тех начинаний, в реализации которых должна сыграть большую роль страховая индустрия.

Страховщики не проявляют должной активности в доведении до общего сведения информации о своих достижениях. В сочетании с зачастую несправедливой критикой в прессе это приводит к тому, что страховая деятельность оказывается вне поля зрения широкой общественности. Но взгляните на реальное положение дел: не было, к примеру, ни единого случая, когда бы компания "Ллойд" за 310 лет своего существования отказала бы в выплате по справедливым требованиям, даже если такие требования поступали спустя десятилетия после истечения срока действия полиса. Это ли не свидетельство истинной экономической компетентности!



Цель моя состоит в том, чтобы призвать профессиональных брокеров и страховщиков не терять надежды на успех и вести диалог с правительствами с верой в правоту своего дела. Предстоит выработать четкие основы "науки риска" ("risk science"), и тогда страховое дело сможет должным образом подготовиться к возможным катастрофическим явлениям, сможет определить разумные параметры ответственности работодателей и создать подобающую модель персональной защиты своих граждан в сложном мире современной экономики.

Профессиональные институты и сообщества ученых в области страхового дела, подобные тому, которое существует в Финансовой академии при Правительстве Российской Федерации, имеют все возможности поддерживать на должной высоте авторитет своей профессии, твердо отстаивать правильность избранной позиции и на этой основе вести диалог с государственной властью с максимально возможной выгодой для потребителя.



Э.С. Нухович,
директор НИЦ

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ

Глобализация представляет собой качественно новый этап в хозяйственно-технологическом, информационно-культурном сближении стран и народов, когда формируются международное производство (национальный фактор производства становится органической частью единой интернациональной экономической структуры — "производство без границ на потребителя во всех уголках земного шара"), мировые рынки капитала, рабочей силы, общепланетарное научно-информационное пространство. Либерализация в сфере движения товаров и капиталов — снижение таможенных барьеров и ограничений на различные трансакции с валютой и ценными бумагами — сопровождается широким использованием достижений научно-технической революции во всех сферах экономической, финансово-кредитной и другой деятельности.

"Революция" в компьютеризации и телекоммуникациях сопровождается резким снижением издержек. Так, за период с 1930 по 1990 г. тариф трехминутного телефонного разговора между Нью-Йорком и Лондоном снизился с 244,6 дол. до 3,3 дол. Затраты на единицу мощности компьютерной техники с 1960 по 1990 г. сократились почти вдвое.

Что касается движения капиталов, и прежде всего их наиболее производительного сегмента — прямых капиталовложений, то только с 1991 г. в мире было отмечено 570 различных ограничений, связанных с этим видом инвестиций. За половину 90-х годов втрое увеличилось число разного рода межгосударственных соглашений, охватывающих более 180 стран и создающих наиболее благоприятные условия для взаимных капиталопотоков.

В результате использования новых технологий и отмены жестких регулирующих правил по морским грузоперевозкам цена фрахта с начала 80-х годов до 1996 г. упала на 70%.

Неуклонно возрастает мировая торговля (7,5% в 1997 г.). Доля мирового экспорта по отношению к стоимости мирового валового продукта увеличилась с 11% в 1973 г. до 14% в 1996 г. [1].

Но наиболее быстрыми темпами (12% ежегодно) растут прямые капиталовложения, которые достигли 3,2 трлн дол. За последнее десятилетие темп роста прямых иностранных инвестиций более чем в два раза превысил аналогичный показатель национальных капитальных вложений во всех странах мира. Показательно, что 37% прямых иностранных капиталовложений направляется в развивающиеся страны. К сожалению, за шестилетний период российских реформ их объем не превысил 9 млрд дол.

В целом как в промышленно развитых, так и в развивающихся странах прямые иностранные инвестиции направляются в промышленное производство. Это объясняется тем, что львиная доля этих инвестиций осуществляется транснациональными корпорациями, которые не только активно участвуют в процессе глобализации, но и всячески стимулируют его. Уже к 1995 г. они располагали 280 тыс. зарубежных филиалов с оборотом 7 трлн дол., превышающим мировой товарооборот и равным по стоимости годовому ВВП США.

Лидирующие позиции среди транснациональных корпораций занимают примерно сто так называемых групп (как правило, в зарубежной экономической литературе их не называют финансово-промышленными группами, ибо поле их деятельности практически охватывает самые разнообразные сферы: производство, финансы, науку, услуги, индустрию развлечений и отдыха и др.). В самом деле группы — это гигантские корпорации, которые на практике осуществляют свободный перелив капиталов и рабочей силы через государственные границы. Это подлинно международные, а в ряде случаев глобальные объединения финансового капитала в широком смысле термина, выражающего суть процесса глобализации, когда производство, наука, капитал, информация, рабочая сила, товаропроводящая сеть, сервис и т.п. сконцентрированы небольшим числом групп, чтобы вести конкурентную борьбу в мировом масштабе. На долю этих ста приходится одна пятая часть всех иностранных инвестиций. Примерно одна треть их зарегистрирована в США (в том числе 25 контролируют половину заграничных американских капвложений).

Располагая мощным научно-финансово-промышленным потенциалом, американские транснациональные корпорации и транснациональные банки, ряд из которых уже стали глобальными, опередили своих западных конкурентов. Они уже в 80-е годы приступили к так называемой реструктуризации, видя в ней способ укрепления своей конкурентоспособности и приспособления к ожесточенному соперничеству в глобальных масштабах. При проведении реструктуризации они восполь-

зовались очевидным преимуществом перед другими западными странами, а именно “гибким рынком рабочей силы” (за свою трудовую жизнь американец в среднем меняет до восьми специальностей и нередко несколько раз место жительства).

Реструктуризация означает не только технико-производственную, организационно-финансовую перестройку американских корпораций: уже 12% всех капиталовложений в экономику США связано с компьютеризацией и внедрением новых информационных технологий [2]. Она сопровождается массовыми увольнениями в одних отраслях экономики и созданием новых рабочих мест в других. Проблемы социальной неустойчивости, необеспеченной постоянной занятости, угрозы безработицы в случае изменения экономической конъюнктуры представляют собой своеобразные издержки экономического подъема в США.

В то же время реструктуризация резко усилила конкуренцию производства и капитала в стране, что нашло отражение в расширении объема национального фондового рынка, в многомиллиардных сделках по слиянию и поглощению между корпорациями, банками, инвестиционными институтами.

Весьма показательны в этой связи данные по объему приобретения акций и числу предприятий — их эмитентов [3]:

Годы	Сумма оплаченных акций, млрд дол.	Число предприятий-эмитентов
1991	1	188
1993	105	1314
1994	72	1066
1995	92	1232

Столь значительное возрастание числа эмитентов и объема покупки акций в 1993 г. свидетельствовало о преодолении спада производства и деловой активности в США, вызванного кризисом начала 90-х годов, и переходе в фазу беспрецедентного подъема экономики. В приведенных данных в той или иной мере нашел свое отражение и процесс слияния и поглощения американских промышленных корпораций и финансовых институтов. Хотя покупка акций далеко не единственный способ проведения подобных операций. Об этом свидетельствуют прежде всего суммы сделок по слиянию и погло-

щению в США: 1990 г. — 180 млрд дол., 1995 г. — 519 млрд дол., 1996 г. — 659 млрд дол. [4].

Процесс слияния и поглощения также в значительной мере связан с реструктуризацией — это перестройка производственных, маркетинговых, финансовых подразделений, децентрализация и стратегическое укрепление "ядра" корпорации или банка, выделение магистрального направления деятельности в условиях обострения конкурентной борьбы и усиления глобализации производства капиталопотоков.

Глобализация в значительной мере заставляет пересматривать традиционные подходы к оценке такого или иного вида капиталовложений в национальном и международном масштабе. Так, вывоз капитала за границу толковался как перенос производственных мощностей за границу с целью реализации продукции на рынке принимающей капитал страны и преодоления торговых барьеров (разного рода таможенных пошлин, квотирования продукции, ее сертификации и др.). В то же время вывоз капитала означал увеличение пассива платежного баланса по текущим операциям, сокращение производственной мощи и рабочих мест в стране — экспортере капитала.

Подобное, классическое толкование последствий вывоза капитала в виде прямых инвестиций далеко не в полной мере отражает в современных условиях глобализации особенности взаимосвязи между движением товаров и капитала, между капиталовложениями тех или иных инвесторов (национальных и иностранных) и уровнем занятости местной рабочей силы. Группа аналитиков из ОЭСР провела исследование проблемы корреляции вывоза капитала и внешнеторгового оборота двух лидеров мировой экономики: США и Японии. Колоссальный положительный баланс японской внешней торговли в конце 80-х и начале 90-х годов был всегда признаком растущей экономической мощи страны. Напротив, более чем двадцатилетний дефицит внешнеторгового баланса США рассматривался как очевидная слабость американской экономики.

Однако при этом не учитывалось влияние вывоза прямых капиталовложений из США и Японии, их направленность в связи с целями внешнеторговой политики. Филиалы и дочерние предприятия американских корпораций работают в основном на рынке тех стран, где они функционируют. В то время как японские компании, организующие производства за границей, импортируют большую часть этих товаров в Японию. Поэтому ввоз продукции зарубежных японских филиалов достигает 14% всего импорта страны (в 1992 г. он составил лишь 4%) [5]. Следовательно, японские компании, используя

более дешевую рабочую силу, в частности в странах Юго-Восточной Азии, делают упор на удовлетворение запросов внутреннего рынка за счет удешевления импорта.

При этом используются и возможности расширения экспорта японских товаров даже в условиях неблагоприятной экономической конъюнктуры за счет капиталовложений японских фирм в промышленно развитых странах. Во время кризиса в автомобильной промышленности в Японии (только в 1995 г. производство автомобилей упало на 14%) США стали основной базой японского экспорта автомобилей. В том же 1995 г. "Тойота" экспортировала с принадлежащих ей заводов в США больше автомобилей, чем "великолепная тройка" ("Дженерал моторс", "Форд", "Крайслер") по одинаковому классу машин [6].

Что касается позиции американских корпораций в интеграционной группировке NAFTA (Североамериканское соглашение о свободной торговле, в котором участвуют США, Канада, Мексика), то здесь в отличие от существующей практики "работать и завоевывать чужие рынки" значительная часть продукции американских филиалов и работающих по их заказам мексиканских предприятий, находящихся в приграничной с США зоне и пользующихся особыми налоговыми и другими льготами, поступает на американский рынок. Характерно, что противники NAFTA критикуют американскую администрацию за то, что мексиканские трудящиеся "отнимают" рабочие места у американцев. На самом деле за такую зарплату и в таких условиях, в которых живут мексиканцы в районах приграничных предприятий (без права организовывать профсоюзы), американцы наниматься не станут.

В этой связи следует подчеркнуть роль США как мирового центра вывоза прямых инвестиций и мирового лидера по их привлечению. В период с 1990 по 1995 г. объем американских прямых капиталовложений увеличился с 423,2 млрд дол. до 691,7 млрд дол. [7]. За один 1995 г. сумма прямых капиталовложений в мире достигла 325 млрд дол., из них примерно $\frac{1}{3}$ приходилась на американские корпорации (97 млрд дол.). В то же время США являются сферой наибольшего притяжения иностранных капиталовложений из западноевропейских стран. В послевоенные годы компании этих стран инвестировали в США 384 млрд дол., тем самым создали там 6 миллионов рабочих мест и обеспечили в производственном секторе 12,5% общей занятости. По данным Европейско-американской торгово-промышленной палаты, взаимные инвестиции США и Европы составили в 1995 г.

776 млрд дол., а объем двусторонней торговли — 412 млрд дол. (в полтора раза больше внешнеторгового оборота США со странами Азиатско-Тихоокеанского бассейна). Для того чтобы представить растущие темпы взаимопотоков капитала и товаров, следует отметить, что в 1994 г. сумма американо-европейских капиталовложений равнялась 500 млрд дол., а торговый обмен — 224 млрд дол.

Наряду с прямыми инвестициями все большее, если не сказать доминирующее значение приобретают портфельные капиталовложения в акции, облигации и другие ценные бумаги. В этой сфере американские корпорации проявляют особую активность, действуя в первую очередь в глобальном масштабе. Так, в 1995-1996 гг. они предприняли мощную интервенцию по скупке японских ценных бумаг при падающей котировке цены по отношению к доллару и с расчетом на начавшееся оживление в экономике Японии после кризисных явлений начала 90-х годов.

Показательны данные об объеме чистых международных операций по скупке акций на национальных рынках (в млрд дол.):

Страны, регионы	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г. (оценка)
США	4,1	24,3	1,8	11,2	10
Европа	25,5	68,5	29,1	17,0	30
Япония	8,9	20,4	45,5	51,1	30
Нарождающиеся рынки	21,2	62,4	39,9	18,7	50
Остальной мир	2,2	20,7	3,3	2,0	5
<i>Всего:</i>	<i>53,7</i>	<i>196,3</i>	<i>119,6</i>	<i>100,0</i>	<i>125</i>

1993 год является своего рода рекордным: активная скупка акций самими американцами совпала с большим притоком иностранного капитала в виде портфельных инвестиций. В последующие годы такой активности иностранных инвесторов в этом виде капиталовложений не отмечается. Однако не следует забывать, что традиционно как японские, так и западноевропейские инвесторы ежегодно покупали американских облигаций — как государственных, так и корпоративных — примерно на сумму от 50 до 100 млрд дол. Это вливание иностранного капитала в значительной степени смягчало последствия дефицита американского внешнеторгового баланса, который в отдельные годы достигал 150 млрд дол. В 1995 г. наблюдался бум на американские облигации: их скупали на сумму порядка

220 млрд дол. Эксперты отметили: наряду с частными компаниями их активно приобретали центральные банки стран Юго-Восточной Азии ("нарождающиеся рынки"), конвертировав иены в доллары.

Указанные факты позволяют сделать вывод о том, что сам по себе дефицит внешнеторгового баланса США еще не является свидетельством слабости американской экономики. Статистика показывает, что при сохраняющемся дефиците внешней торговли с такими странами, как Мексика, КНР, американские корпорации получают веские выгодные контракты на поставку оборудования, комплектующих изделий, ноу-хау и пр. в эти страны. Она же иллюстрирует весьма важный показатель: соотношение величины внешнеторгового оборота и ВВП США не только не ухудшается в последнее десятилетие, но, напротив, улучшается (в долларовом выражении дефицит сохраняется примерно на одном и том же уровне, но в 1987 г. он составлял 3,4% от ВВП, а в первой половине 90-х годов — 2,5%) [8].

С начала 90-х годов в США постоянно увеличивается дефицит платежного баланса по текущим операциям. Доля национальных накоплений по отношению к ВВП в США примерно в два раза ниже, чем в Японии, и значительно ниже, чем в Западной Европе (соответственно 16, 30, 20%). Однако используя преимущества включения в процесс глобализации, США привлекают капиталы с мирового финансового рынка, намного превышающие их фонд национальных накоплений.

Несмотря на то, что темпы роста мировой внешней торговли весьма высокие, они не идут ни в какое сравнение с тем, как растут объемы международного, по сути уже глобального, рынка капитала. С 1984 по 1996 г. объем международных сделок на рынке корпоративных ценных бумаг (акций) возрастает ежегодно на 16%, доход на операциях с американскими ценными бумагами каждый год увеличивается более чем на 8% (в то же время растут издержки с их обращением) [9].

В 1996 г. объем эмиссии международных облигаций достиг 512,4 млрд дол. по сравнению с 313 млрд дол. в 1995 г. (почти 60% рост). Одновременно возросли операции со ссудным капиталом — в 1996 г. они составили 523,7 млрд дол. (рост 69% по сравнению с 1995 г.). Сюда же следует добавить ежедневные трансакции в сумме 1,3 трлн дол. с конвертируемой валютой и сделки с новыми производными инструментами — деривативами, достигающие 50 трлн дол. ежегодно. Международный рынок облигаций и акций имел в 1970 г. оборот, который был равен 3% мирового валового продукта; в 1995 г. он составил 136% [10].

Начавшийся с Гонконга в конце октября 1997 г. мировой финансовый кризис докатился и до США. В "черный понедельник" (27 октября) индекс Доу-Джонса упал на 554 пункта. Правда, через сутки он "отыграл" более 300 пунктов. Последствия кризиса весьма противоречивы: с одной стороны, игра крупных международных спекулянтов (одни из них выиграли, другие проиграли — Д. Сорос потерял 2 млрд дол.), с другой стороны, не исключены определенные стратегические действия глобальных корпораций США с целью "остудить" корпоративный рынок и скупить собственные акции по бросовым ценам для нового скачка по укреплению своих мировых позиций.

Все большее значение приобретают социально-политические последствия тех изменений, которые происходят в результате становления и функционирования глобального рынка капитала. Происходящие здесь процессы все чаще оказываются вне сферы государственного воздействия. Возникает законный вопрос: не угрожает ли демократии (деятельности законно избранной власти) не контролируемая мощь капитала. Авторы специального обзора, посвященного проблемам современной мировой экономики, пытаются убедить, что такой опасности нет. "...В самом деле, — признают они, — в определенных формах рынки капитала, управляемые по велению миллионов инвесторов и кредиторов, высоко "демократичны". Они действуют подобно происходящим 24 часа общественным выборам. Более того, они увеличивают возможности оценки действий политиков, заостряя обеспокоенность избирателей по поводу экономических достижений правительств. У финансовых рынков более пристальный взгляд, чем у избирателей" [11].

Подобная трактовка степени демократичности финансовых рынков еще раз убеждает в том, что капитал и демократия не тождественные и не взаимосвязанные понятия. Более того, мировой рынок капитала демонстрирует всемогущество небольшой группы глобальных финансовых групп.

Поистине гигантский поток взаимодействующих капиталов, перетекающий через границы государств и континентов, не может не оказывать воздействие на международный рынок рабочей силы, который наряду с международным производством, глобальным рынком капитала, мировым научно-информационным пространством составляет ныне основу современной мировой экономики. Воздействие это явно неравномерное, но тем не менее в целом оно свидетельствует о возрастающей роли международного производства.

Данные статистики ООН о том, что одна треть мирового производства под контролем ТНК (международных корпораций), явно занижены. Они отражают лишь видимую часть айсберга. В данном случае очевидно, что речь идет о преимущественно промышленно-научно-технических компаниях и в меньшей степени о финансово-банковских группах (инвестиционных банках, пенсионных, страховых и взаимных фондах).

В мире сейчас разворачиваются две "великие битвы". Первая — за мировые линии коммуникаций (участвуют — одна группа во главе с американской "Эй-Ти-Ти"; другая, ведомая "Бритиш Телеком"*; и наконец, группа, представленная "Дойче Телеком" и "Франс Телеком"). Вторая — за стратегические позиции в международном производстве и на глобальном рынке капитала. Последняя складывается явно в пользу американских инвестиционных банков, таких как "Меррил Линч", "Голдман Сакс", "Морган Стэнли". Пока ни "Дойче банк" (с его лондонским дочерним филиалом "Морган Гренфелл"), ни "Дрезнер Клейн Уорт Бенсон", ни голландский "ИНГ" (приобретший обанкротившийся "Берингс") не могут противостоять натиску американских мировых "финансовых домов" ни в Европе, ни на других континентах.

Не исключается, что последний финансовый кризис является своеобразной "проверкой на прочность" западноевропейских конкурентов со стороны финансовых групп США. Тем более, что среди американских инвестиционных банков осенью 1997 г. произошла перегруппировка сил: в результате вместо десяти ведущих банков осталось семь еще более мощных и агрессивных в борьбе за верховенство в глобальной конкурентной борьбе. Среди тех, кого поглотили, оказались "Морган Стэнли", "Соломон Бразарс", "Алекс Браун".

Очевидно, что и западноевропейские конкуренты предпримут ответные шаги по концентрации своих финансово-инвестиционных институтов и не только на рынке ценных бумаг и валютных операций, но и прежде всего в сфере прямых инвестиций. В ответ на активизацию американских нефтяных корпораций в Казахстане и Азербайджане крупнейшая в Европе компания "Роял Датч Шелл" заключила для участия в приватизации "Роснефти" стратегический союз с российским "Газпромом" при участии "Лукойл"; английская "Бритиш петролеум" подписала аналогичное соглашение с россий-

* Эта группа, именуемая "Консерт", предполагает в качестве своей основы поглощение "БТ" второго по величине оператора дальней связи в США корпорации "Эм-Си-Ай". Однако в октябре 1997 г. эта сделка оказалась под угрозой. Американская корпорация "Уолрд Ком" предложила 37 млрд дол. за контрольный пакет "Эм-Си-Ай".

ской нефтяной компанией "Сиданко", входящей в группу "ОН-ЭКСИМбанк".

К сожалению, приходится констатировать, что пока российские промышленные компании и финансово-кредитные институты не сумели в полной мере включиться в процесс глобализации. Наши финансово-промышленные группы еще в стадии формирования и укрепления своих национальных позиций. То, что Россия стала, по оценке ряда реформаторов, органической частью мировой финансовой системы, не свидетельствует об ее вхождении в мировую экономику в современном ее понимании. Топливо-сырьевая ориентация и скупка двух третей российских корпоративных ценных бумаг иностранными инвесторами (кстати, далеко не стратегическими) не подтверждает того, что Россия активно включается в процесс глобализации, который является определяющей тенденцией в мировой экономике.

Литература

1. The Financial Times. 1997. October 1. P. 12.
2. The Economist. 1997. September 13. P. 78.
3. Le Monde. 1996. 23 Mai. P. 16.
4. The Economist. 1997. January 4. P. 61.
5. Ibid. P. 75.
6. Le Monde. 1996. 23 Avril. P. 14. Доля "тройки" на рынке Японии — 1%, а японские автокомпании контролируют 23% американского рынка.
7. News Week. 1995. June 26. P. 35; Финансовые известия. 1996. 18 июня. С. IV.
8. The Economist. 1997. January 4. P. 75.
9. Financial Times. 1997. May 22. P. 1. Survey.
10. The Economist. 1997. September 28. P. 4. Survey.
11. The Economist. 1995. October 7. P. 44.





**ΕΙΙΟΑΔΑΙΟΕΒ ΑΔΑΑΝΕΙΕ ΑΕΑΑΙΕΕ
ΑΙΕΙΑΝΕΕΟ Ε ΟΕΙΑΙΝΙΑΟΥ ΝΑΥΚ**

получила Финансовая академия при Правительстве РФ.

22-24 ноября 1997 г. в Аммане (Иордания) под патронажем премьер-министра Иордании Абд ас-Салям аль-Маджали состоялась седьмая ежегодная конференция Арабской академии банковских и финансовых наук, панарабской организации, созданной в 1988 г. для изучения банковско-финансовых проблем. Академия является членом Союза университетов арабских стран и призвана играть видную роль в налаживании сотрудничества между арабскими государствами в сфере подготовки кадров по финансово-банковским специальностям.

В конференции, посвященной теме "Глобализация банков и финансовых институтов", приняли участие руководители центральных банков и специалисты 11 арабских стран, представители Международного валютного фонда, Экономической и социальной комиссии ООН для Западной Азии, ответственные работники ряда западных банков, деятельность которых связана с регионом Ближнего Востока, а также ученые и практики из США, Великобритании, Германии, Испании, Литвы, Нидерландов, Франции. От России приглашение участвовать в работе конференции

Хотя идея глобализации экономики разделяется не всеми исследователями*, все же в научных кругах понятие глобализации находит все более широкое признание. Недавние события на фондовых биржах мира, начавшиеся с потрясений в экономике ряда азиатских стран, являются еще одним подтверждением того, насколько сильным воздействиям ныне может подвергаться экономика любого государства мира вне зависимости от того, в какой стране — промышленно развитой или развивающейся — происходит серьезное обострение экономических проблем, прежде всего в банковско-финансовой сфере.

На конференции подчеркивалось, что последствия глобализации неодинаковы для развитой и развивающейся части мира. Поэтому хотя в представленных докладах содержалось обобщение практики промышленно развитых стран, в обсуждении докладов доминировали проблемы развивающегося мира, и Арабского Востока в частности. При этом участники конференции из арабских стран проявляли большую озабоченность возможными негативными послед-

ствиями процесса глобализации для экономики развивающихся государств. Указывалось, в частно-

сти, на возрастание валютного риска.

* В качестве примера можно назвать английских ученых П. Херста и Г. Томсона, опубликовавших в 1996 г. исследование под названием "Глобализация под вопросом".

Основное внимание на конференции было уделено деятельности банков в условиях глобализации мировой экономики. Проблемы других финансовых институтов, как, например, страховых компаний, которые хотя и были затронуты в ряде выступлений, требуют, по мнению некоторых участников, более пристального изучения. Это вполне объяснимо, поскольку проблема создания и развития, например, страхового рынка в развивающихся странах, в которых годовой доход в расчете на 1 жителя на порядок ниже промышленно развитых стран, не составляет первоочередного приоритета.

В 18 выступлениях, прозвучавших на конференции, и в обсуждениях выступлений красной нитью проходила мысль о необходимости разработки и осуществления экономической политики, которая бы соответствовала новым мировым экономическим реалиям и одновременно учитывала специфические условия каждой страны.

Значительное место в работе конференции заняли проблемы новых финансовых инструментов, страхования банковских рисков, а также информационных технологий (выступления вице-президента АБН АМРО банка Т. де Бри и от-

ветственного работника Нью-Йоркского финансового института Н. Заки). По мнению Н. Заки, глобализация означает прежде всего качественно новый уровень информационного обеспечения всех управленческих решений.

Участникам конференции была предоставлена возможность ознакомиться с новейшими тенденциями в мировой банковско-финансовой сфере, в частности в свете намечающегося введения единой европейской валюты. В выступлении Дж. А. Беннета (британский филиал компании "Меррил Линч") отмечалось, что в настоящее время наблюдается консолидация в банковской сфере, вызванная процессом дисинтермедиации (ухудшением позиций банков вследствие появления других финансовых институтов, выполняющих некоторые функции банков), более широким применением экономии на масштабах производства (банковских операций) и изменением финансовой политики, которое стало результатом снижения уровня инфляции и процентных ставок.

Определенный интерес у аудитории вызвали сообщения об опыте деятельности банков и национальных финансовых институтов в

условиях глобализации мировой экономики. Многие участники конференции выражали желание узнать более подробно о том, как банки и другие финансовые институты в странах с переходной экономикой приспосабливаются к новой среде на международных рынках капиталов. Думается, что более активное ознакомление ученых и практиков арабских стран с проблемами, с которыми сталкиваются российские банки и финансовые институты при выходе на международный рынок капиталов, и изучение опыта работы арабских банков в условиях глобальной экономики представляют актуальную научную проблему, имеющую и практическое значение.

Рекомендации конференции направлены на повышение конкурентоспособности арабских банков. Обращено внимание на необходимость более глубокого изучения международного опыта, расширения и улучшения банковских услуг, оказываемых клиентам, в частности инвесторам из арабских государств, с тем чтобы способствовать притоку капиталов в арабские страны.

В выступлениях участников указывалось на потребность в подготовке высококвалифицированных кадров для финансово-банковской сферы, способных со знанием дела осуществлять операции на международных рынках капиталов, что нашло соответствующее отражение и в рекомендациях конференции.

Из высказываний участников конференции можно сделать вывод об определенном стремлении представителей целого ряда арабских банков устанавливать более тесные связи с российскими банками. В этой связи было бы крайне желательно, если бы российские банки также проявили больший интерес к налаживанию контактов с арабскими банками.

В ходе бесед с руководителями Арабской академии банковских и финансовых наук выявилось обоюдное желание развивать сотрудничество в области подготовки кадров. Обе академии накопили большой практический опыт, и взаимный обмен мог бы оказаться весьма полезным.

Материал подготовлен
директором Института МЭО
В.К. Поспеловым

8



СТУДЕНЧЕСКАЯ РАБОТА

Д.Ю. Солдатенков,
студент Института финансов

Ἡ ἔννοια τῆς ἀσφάλειας τῶν ἐπιτοκίων: ἡ ἀσφάλεια τῶν ἐπιτοκίων

1. ПОНЯТИЕ СИСТЕМЫ ДЕПОЗИТНОГО СТРАХОВАНИЯ

В условиях рыночной экономики банки выполняют функции основных институтов финансового рынка. Их роль заключается в обслуживании денежных потоков внутри страны, перелива капитала из одной отрасли экономики в другую, превращения денежных доходов и накоплений в капитал. Такая операция банков, как привлечение вкладов (депозитов) частных лиц, предполагает прежде всего задачу сохранности этих вкладов, то есть гарантии того, что вкладчики по истечении срока хранения получат свои деньги и полагающиеся проценты в целости и сохранности. Эта проблема представляется достаточно актуальной, поскольку практика развитых западных стран показывает, что ни один банк, каким бы крупным он ни был, не застрахован в условиях рынка от краха. Стоит лишь вспомнить, что действия одного человека стали причиной банкротства крупнейшего и старейшего банка Великобритании — Barings*.

Здесь помощь банкам призвана оказать *система страхования банковских вкладов*, которая успешно применяется во многих странах. В чем же ее суть?

Страхование вообще следует рассматривать как совокупность экономических отношений по поводу образования за счет юридических и физических лиц у специализированных страховых организаций — страховщиков целевых фондов, предназначенных для выплат страхового возмещения в заранее обусловленных договорами страхо-

* Банкротство банка Barings в середине 90-х годов произошло вследствие опрометчивых действий на рынке срочных капиталов Ника Лисона, руководителя азиатского филиала банка. В результате масса английских вкладчиков банка, в том числе и английская королева, понесли убытки.

вания размерах и заранее установленным юридическим и физическим лицам (страхователям, застрахованным, выгодоприобретателям) при наступлении оговоренных в договоре страхования событиях (страховых случаях), повлекших за собой имущественный ущерб, потерю дохода или материальную ответственность лица, заключившего договор, а также в иных, предусмотренных действующим законодательством или соответствующим договором случаях [1].

За видимой громоздкостью данного определения стоит достаточно простой принцип страхования — взаимная раскладка ущерба. Вероятностный характер наступления некоторых событий — вот основа страхования. В страховании принимает участие большое количество субъектов, случай несчастья происходит лишь с некоторыми, и его последствия нивелируются за счет средств, собранных со всех участников страхования.

Способ дополнительной защиты интересов вкладчиков основан в ряде стран на создании системы взаимной ответственности коммерческих банков и предусматривает использование страховых принципов при образовании фонда для полной или частичной компенсации ущерба, нанесенного интересам вкладчика.

Переходя к рассмотрению используемых вариантов создания систем защиты интересов вкладчиков (систем депозитного страхования — СДС), хотелось бы подчеркнуть, что все они используют специальный механизм формирования средств целевого фонда, основанный на перераспределении возможного ущерба, нанесенного банкротством отдельных банков интересам вкладчиков, на всех участников создания такого фонда. Такой механизм принято называть страховым, однако это никоим образом не предусматривает, что формированием и управлением такого фонда занимаются коммерческие страховые компании. Причина достаточно проста — для страховщика возможность банкротства также существует и в той же степени, как и для коммерческого банка, что ставит под сомнение саму возможность обеспечить функционирование системы защиты интересов вкладчиков.

Сущность СДС заключается в создании целевого фонда, который может расходоваться на возмещение ущерба, причиненного вкладчикам обанкротившегося банка. При этом используется так называемый принцип "круговой поруки". Банки — участники этой системы делают взносы на обязательной или добровольной основе (это определяется законодательно каждым отдельным государством). Объем взносов в данный фонд зависит от объема депозитов, а также иногда он коррек-

тируется в зависимости от степени рискованности операций, проводимых банком.

Фиксированные платежи, то есть привязанные только к объему вкладов, имеют своим преимуществом простоту расчета и четкость процедуры исчисления размера платежей. Явным недостатком является то, что банки с разной степенью рискованности делают одинаковые взносы в фонд. Это вызывает недовольство банков, проводящих более надежную политику операций на рынке.

В том случае, когда платежи варьируются в зависимости от рискованности операций банка, для каждого банка устанавливается определенная шкала платежей в зависимости от степени выполнения определенных нормативов и других показателей ликвидности и рискованности операций. В этом случае появляется зависимость между размером взносов и рискованностью операций банков, то есть вероятностью их краха. К недостаткам этой системы следует отнести сложность в оценке рисков и сборе необходимой информации.

Инициаторами создания подобного фонда обычно выступает государство в лице центрального банка и собственно коммерческие банки, для которых участие в СДС становится еще одним козырем в привлечении денежных средств частных вкладчиков. Подобный фонд обычно является некоммерческой организацией, возможная прибыль которого используется на увеличение самого фонда. В его создании участвуют государство и банки, управляет фондом правление, куда обычно входят представители государства (ЦБ, парламента, президента) и представители банковских ассоциаций, союзов.

2. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РАЗЛИЧНЫХ ТИПОВ СДС (Зарубежный опыт)

По характеру требований к участию коммерческих банков различают обязательную и добровольную систему депозитного страхования.

Обязательная. При этой системе абсолютно все банки принимают участие в СДС в обязательном и установленном государством порядке. Это, безусловно, обеспечивает одинаковые гарантии вкладчикам любых банков. При этом, на наш взгляд, ослабляется конкуренция между банками и понижается средний процент по депозитам, так как расходы на членство в фонде банки будут перекладывать на вкладчиков путем снижения процентной ставки, что, конечно, не может устраивать вклад-

чиков. Подобная система будет искусственно поддерживать изначально нежизнеспособные банки, проводящие рискованную кредитную политику. Точно так же, как и на рынке товаров, где покупатель "голосует рублем" за товар высшего качества, на финансовом рынке люди "голосуют вкладом", помещая свои средства в наиболее надежные банки. Остальные банки исчезают из-за отсутствия притока активов. При обязательной СДС этот процесс выживания сильнейших будет замедлен.

Добровольная. В этом случае банки участвуют в системе на добровольной основе посредством заключения договора. При этом у банков-участников появляются дополнительные преимущества в конкурентной борьбе, они демонстрируют свою надежность, свой более высокий статус по сравнению с другими банками. Недостатки же данной системы тоже очевидны. Крах банка, не участвующего в СДС, неизбежно приводит к потере доверия ко всей банковской системе. При данном варианте граждане, живущие в регионах с небольшим количеством банков, оказываются (в случае невступления данных банков в СДС) в неравных условиях с остальным населением.

По **степени охвата объекта страхования** СДС бывают полными, ограниченными, дискреционными.

При *полной системе* гарантируется защита всех депозитов, вне зависимости от объема вкладов. При этом повышается доверие к банкам, предотвращается вероятность оттока крупных вкладов из банков в период кризиса. И это особенно важно, поскольку при первых признаках кризисного положения банка происходит массовое изъятие вкладов, что еще больше усугубляет его положение и не дает ему возможности исправить ситуацию. Этого бы не происходило, если бы вкладчики знали, что их вклады полностью гарантированы фондом СДС. Правда, недостаток этой системы заключается в том, что она снижает мотивацию банка по повышению надежности своих операций.

При *ограниченной системе* гарантируется возврат сумм, не превышающих определенного предела. Чаще всего этот лимит устанавливается на уровне среднего вклада мелкого инвестора. То есть эта система ориентирована в первую очередь на защиту большинства населения. При этом сохраняется мотивация у крупных вкладчиков, мотивация выбора более надежного банка. Конкуренция тоже не пострадает, так как банки будут стремиться привлечь крупных инвесторов.

Дискреционная система во время нормального общего положения в банковской сфере существует по принципам ограниченной СДС. В период же общего кризиса банков застрахованная база существенно увеличивается, что, конечно же, возымеет свое действие и на крупных вкладчиков, которые не станут изымать свои вклады и тем самым усугублять банковский кризис. Недостатком является административный способ расширения объекта страхования.

По **форме собственности на функциональные органы СДС** выделяют следующие основные виды: государственная, частная, смешанная.

При *государственной форме* в правление фонда входят только представители государства. Это, безусловно, придает высокий статус всей организации, повышает надежность контроля за ее деятельностью, создает практически полную гарантию сохранности средств фонда. Недостаток состоит в том, что государство не является эффективным собственником в принципе. Этот факт не способствует повышению результативности использования средств фонда.

При *частной форме* собственности фондом управляют представители банков. Это, конечно, может привести к получению большей прибыли от использования средств фонда, поскольку ими управляют более квалифицированные специалисты. Преимуществом является то, что такая СДС не требует специальных нормативных актов, фонд создается на добровольных началах. Как недостаток можно отметить вероятность "мелкособственнических интересов" членов правления фонда, что может выразиться в предоставлении преимуществ "своим" банкам, так как в правление не смогут войти представители всех банков.

При *смешанной системе* в формировании уставного капитала фонда участвуют и банки, и государство, соответственно организуется и управление. При данной системе учитываются интересы банков по повышению своей надежности и государства по защите экономических интересов граждан.

У СДС существуют различные **возможности по разрешению процедур банковских банкротств**. Основными вариантами являются следующие.

Ликвидация банка. При этом все активы и пассивы банка переходят к СДС, которая производит все выплаты застрахованным вкладчикам. Далее следует процесс реализации активов банка и возмещение расходов СДС, удовлетворение других требований к банку.

Слияние с благополучным банком. В этом случае СДС выбирает банк, который готов на определенных условиях принять на себя активы и пассивы банкротства с гарантией возмещения СДС понесенных издержек. При этом все клиенты неблагополучного банка оказываются в одинаковых условиях, происходит ликвидация "плохих" активов банком-донором, сохраняется на рынке объем предложения банковских услуг, сеть отделений неблагополучного банка.

Оказание непосредственной помощи. Помощь осуществляется в виде предоставления банку стабилизационного кредита, покупки "плохих" активов в случае неплатежеспособности. Эта форма поддержки обеспечивает относительно безболезненные процедуры для вкладчиков.

"Воздержание" в требованиях к капиталу банка. Эта мера заключается в том, что банку предоставляются определенные льготы по требованиям к структуре его активов, если трудности банка связаны с определенным направлением в инвестиционной политике, например вложения в социально значимые отрасли (сельское хозяйство, ТЭК).

3. ДЕПОЗИТНОЕ СТРАХОВАНИЕ В США И ВЕЛИКОБРИТАНИИ

В зарубежных странах уже накоплен обширный опыт в области обеспечения сохранности депозитов. Одним из вариантов защиты является система страхования вкладов. В одних странах она строится на добровольной основе банков, в других членство в подобной системе является одним из обязательных требований к банку со стороны государства.

В Соединенных Штатах Америки действует законодательно установленная система страхования. В стране функционирует Федеральная корпорация страхования депозитов (ФКСД). Она была создана в 1934 г. для защиты сбережений частных вкладчиков от возможных банкротств банков.

По объекту страхования данная система является ограниченной, то есть застрахованными являются вклады, величина которых не превышает 100 000 дол.

Система ФКСД охватывает вклады в 98% банков, которым принадлежит 99,5% всех активов, то есть практически все банки работают с застрахованными вкладами [2].

Взносы, перечисляемые в ФКСД, в настоящее время составляют 0,23% от величины привлеченных депозитов. А между тем все начиналось с 0,083% в 1934 г. Но после того как участились случаи краха банков (в 1989 г. этот показатель составил 209 банков), отчисления в ФКСД заметно выросли — до 0,12% в 1990 г. и до 0,15% в 1991 г. По действующему закону максимальная величина взносов может составлять 0,325% от величины вкладов.

Ставка взноса в СДС (США) в процентах от суммы привлеченных депозитов*

Год	Процент отчислений
1934	0,083%
1990	0,12%
1991	0,15%
1996	0,23%

* Составлено по: *Казимагомедов А.А.* Защита и страхование банковских депозитов в странах Западной Европы // Банковское дело. 1996. № 8. С. 37-40;
его же: Защита и страхование банковских депозитов в странах Восточной Европы // Банковское дело. 1996. № 9. С. 28-30; *Сухов М.И., Симановский А.Ю., Умнова Т.М.* О федеральной системе страхования депозитов // Финансы. 1994. № 6. С. 54-61.

Максимальная сумма страхового возмещения по одному вкладу также постоянно увеличивалась. В 1934 г. она составляла 5 000 дол. К 1956 г. она увеличилась вдвое (до 10 000 дол.). Очередные увеличения произошли в 1966, 1969, 1979 гг. Сейчас эта сумма составляет 100 000 дол. [3]. Увеличение происходит по причине инфляции в США (ее уровень, конечно, несопоставим с российским, но она все-таки тоже присутствует). Предполагается, что к 2000 г. 100 000 дол. по своему реальному содержанию будут совпадать с 5 000 дол. в 1934 г.

Основной целью страхования депозитов в США является:

- ↗ обеспечение доверия частных вкладчиков к банковской системе;
- ↗ защита интересов мелких инвесторов;
- ↗ усиление контроля за деятельностью банков;
- ↗ повышение стабильности банковской системы в целом.

В США при достаточно высоком уровне благосостояния населения более четверти всех депозитов не подлежат защите в СДС, поскольку они превышают величину в 100 000 дол. Именно владельцы крупных вкладов очень чутко реагируют на все изменения на финансовом рынке и при малейших осложнениях изымают средства из банка, что усугубляет его положение и часто приводит к банкротству. Так, в последнее время в США происходит заметный рост числа банкротств.

Наряду с СДС к коммерческим банкам в США предъявляются довольно жесткие требования, направленные на повышение надежности их операций. Банки должны выполнять определенные экономические нормативы, в противном случае им может быть повышена норма отчислений в ФКСД; чаще, правда, используются требования к величине собственного капитала банка. Он должен быть не меньше 3% от общего объема активов. В случае, если финансовое положение банка может квалифицироваться как неустойчивое, то эта цифра может быть увеличена до 6% [4].

В другой развитой стране Запада — **Великобритании** система защиты банковских вкладов населения также находится под контролем федеральных властей. В 1979 г. был принят нормативный акт, согласно которому банки должны были предоставлять дополнительные гарантии вкладчикам. Закон обязал банки обеспечивать спектр гарантий, среди которых предусматривалось создание каждой организацией, принимающей депозиты, специальных страховых фондов в размере не менее 5 млн фунтов стерлингов. Эти фонды контролировались Советом защиты депозитов Банка Англии.

В случае банкротства банка его вкладчики могут рассчитывать на компенсацию по вкладу в размере не более 10 тыс. ф. ст. из расчета 75% гарантированной суммы возврата. То есть по вкладу до 10 тыс. ф. ст. компенсация составляет 75% от суммы депозита, а по вкладу более 10 тыс. ф. ст. — только 7 500 ф. ст. [5].

В середине 80-х годов страну потрясла серия банкротств. В этой связи был принят Банковский акт 1987 г., который затронул и систему защиты вкладов. В частности, была увеличена сумма, по которой предоставлялось 75% компенсации. Она составила 15 000 ф. ст. После краха уже упоминавшегося банка Barings размер компенсации был увеличен до 20 000 ф. ст. [6].

Подводя итог сказанному, следует подчеркнуть, что СДС существует практически в любом западном государстве. При этом следует

отметить их общие черты: система в большинстве является обязательной для всех банков, работающих с населением; взносы не превышают 0,4 – 0,5% от суммы вкладов, сумма компенсаций колеблется от 10 до 100 тыс. дол.

Во многих странах заметна тенденция постепенного повышения нормы взносов и объема ответственности, что говорит об увеличении числа банкротств в банковской сфере. Примечательно, что взнос в фонд варьируется в достаточно узком диапазоне, что объясняется высокой степенью развития данной системы в различных странах.

Основные показатели СДС в различных странах*

Страна	Размер взноса	Предел возмещения в дол. эквиваленте
США	0,23%	100 000
Великобритания	–	18 350
Япония	0,012%	68 000
Канада	0,03	30% вклада
Германия	0,02%	1 700
Бельгия	0,12%	12 000
Испания	0,2%	13 000
Венгрия	0,5%	17 000
Люксембург		

* Составлено по тем же источникам, что и предыдущая таблица.

4. ПЕРСПЕКТИВЫ СОЗДАНИЯ СДС в России

Без сомнения, Россия испытывает насущную потребность в создании системы защиты вкладов. Дело в том, что хорошо отлаженная СДС явится не только фактором сглаживания негативных социально-экономических последствий первых этапов развития кредитной сферы, но, что еще более важно, явится предпосылкой оживления инвестиционной деятельности, которая так нужна России. Логическая цепочка достаточно проста: вкладчик уверен в сохранности своих средств в банке → увеличивается приток депозитов → банки, имея в своем распоряжении все больше средств, вкладывают их в развитие народного хозяйства. Ведь не секрет, что в настоящее время у населения есть сбережения, которые преимущественно

хранятся в наличной валюте. Введение СДС будет способствовать привлечению этих денег в банки.

Но при этом следует оговориться — одной СДС для выполнения такой глобальной задачи явно недостаточно. Нужна совокупность мер для улучшения экономической ситуации в РФ. Применительно к нашей логической цепочке, например, требуются меры, направленные на то, чтобы банки были заинтересованы в инвестициях в реальный сектор. Сейчас можно найти массу других альтернатив (рынок государственных ценных бумаг, акций крупных предприятий, кредитование торговли, есть еще возможность получения прибыли на валютном рынке).

В будущем система СДС сможет охватывать всю совокупность вкладов в банки, но первоочередной задачей является все-таки *действенная система защиты вкладов граждан*. К сожалению, в настоящее время вряд ли возможно воспользоваться услугами страховых компаний по защите вкладов.

Во-первых, это вытекает из недостаточной степени развитости страхового рынка, когда ни один страховщик не сможет взять на себя риск банкротства банка прежде всего из-за недостатка собственных средств.

Во-вторых, риск банкротства банка нельзя классифицировать как страховую, поскольку он не удовлетворяет следующим характерным чертам чисто страхового риска [7]:

- ☞ наличие большого количества единиц, подвергающихся риску;
- ☞ случайный характер потерь;
- ☞ некатастрофический характер потерь;
- ☞ наличие возможности расчета вероятности наступления страхового случая;
- ☞ не слишком высокая страховая премия.

Конечно, можно воспользоваться перестрахованием, когда риск будет разложен на несколько страховщиков. Но если учесть, что необходимо застраховать все или большинство банков, то этот вариант тоже отпадает. В соответствии с соглашением, подписанным на острове Корфу, с 1 января 1999 г. будут сняты все ограничения на деятельность западных страховых компаний в России. Но даже они не возьмут на себя защиту вкладчиков, то есть чисто банковские риски.

На каких же принципах должна основываться СДС в России? Этот вопрос требует учета того факта, что Россия является уникальной стра-

ной со своеобразной экономикой, степенью развития банковской системы. Необходимо также учитывать особенности российского менталитета и уровень жизни основной массы граждан.

Нужна ли России добровольная или обязательная СДС? Предпочтительным является *обязательный вариант страхования*, то есть оно должно проводиться по требованию государства. При этом допускается возможность добровольных фондов страхования вкладов, что, безусловно, будет способствовать укреплению всей системы в целом. Действительно, банки сами могут создать подобную систему, без принятия парламентом соответствующего закона. Но если какие-то банки не войдут в нее, будет значительна степень риска. А высокий риск означает новые потери для населения. Первоочередной же целью СДС в России является защита вкладчиков.

В пользу государственной системы защиты можно привести еще несколько аргументов.

Государство обладает такими финансовыми резервами, которые не в состоянии создать ни один частный фонд. При кризисе банковской системы государственный фонд сможет позаимствовать средства из бюджета. В результате образуется бюджетный дефицит, но зато банковская система в целом не потерпит крах, что значительно важнее.

Далее, в условиях кризиса государство, действуя в интересах всего общества, может повысить сумму предельного страхового возмещения. Частный страховой фонд никогда не предпримет такой меры.

Негосударственный фонд должен управляться представителями банков, что неизбежно приведет к борьбе между различными банковскими группировками.

При отсутствии контроля со стороны государства может оказаться так, что средства фонда будут вложены в рискованные активы, что сводит на нет саму идею создания подобного фонда.

Наконец, наличие механизма обязательного страхования депозитов является в глазах вкладчиков моральной и юридической гарантией для банков, ведущих работу с населением, повышает авторитет банковской системы в целом.

Видимо, придя к такому же выводу, именно представители государства стали инициаторами создания подобной системы, а не банковские круги России.

По степени охвата объекта страхования для нашей страны наиболее оптимальным стал бы выбор *ограниченной СДС*. То есть при крахе банка фонд возмещает вклады лишь в пределах определенной суммы.

Эта сумма должна быть установлена на уровне величины депозита среднего вкладчика. А так как в нашей стране общество расслоилось на небольшую часть очень богатых людей и относительно бедное большинство, то при данной системе будут защищены имущественные интересы большинства россиян.

Вроде бы с социальной точки зрения все в порядке, а насколько это выгодно экономически? Нет оснований полагать, что крупные инвесторы станут дробить свои вклады или изымать их. По-видимому, они будут более осторожно и продуманно относиться к выбору банка. Это значит, что конкуренция не пострадает, так как банки будут знать, что залогом привлечения крупных депозитов будет их надежная кредитная политика. Таким образом, у банков будет весомый стимул повышения надежности своих операций, а ведь именно это в конечном счете и является целью введения СДС.

Конкретную величину возмещаемого вклада лучше установить в относительном размере (в МРОТ*), поскольку опыт последних лет показывает, как быстро устаревают абсолютные цифры. Эта сумма должна быть около 200 МРОТ (сейчас это составляет порядка 2 800 дол.). При этом не отрицается возможность увеличения данной суммы в будущем, по мере развития СДС в России. Предпосылкой будет снижение рискованности банковских операций. Также основанием пересмотра этой суммы будет повышение уровня жизни основной массы населения.

По форме собственности для России в настоящее время наиболее оптимальным является *государственный вариант*, когда учредителями фонда должны стать государственные органы. В случае серьезного банковского кризиса государство должно найти средства для сохранения банковской системы и защиты имущественных интересов населения.

Необходимо, однако, учитывать, что огромная масса высокопрофессиональных специалистов работает все-таки уже в негосударственном секторе экономики. Государство должно выбрать тех, кто будет управлять средствами фонда, будет обеспечивать судебную защиту и аудиторскую проверку. Безусловно, к этой работе можно

* Минимальный размер оплаты труда (на 1.1.97 составлял 83 490 руб.).

привлечь и негосударственных служащих. Крупные банки вполне могут оказать фонду подобную помощь. Но тем не менее во главе фонда должно стоять государство в лице своих представителей.

Хотелось бы также остановиться на *размере отчислений в фонд*. Не говоря здесь о конкретной величине нормы отчислений (это работа актуариев), надо отметить, что эта норма не должна быть фиксированной для всех банков. Необходимо разработать определенные формулы показателей надежности банковских операций. Далее ЦБ должен обязать банки рассчитывать эти показатели и представлять их вместе с бухгалтерской отчетностью. После этого каждому банку присваивается определенный рейтинг. Этим вполне может заняться создаваемое в настоящее время российское рейтинговое агентство. В соответствии с полученным рейтингом и будет рассчитываться норма отчислений для каждого конкретного банка. В этой связи банкам с низким рейтингом придется либо повысить свою надежность, либо снизить процентные ставки по вкладам (т.к. новые издержки по фонду неизбежно будут переложены на вкладчиков), но в последнем случае банки рискуют постепенно растерять своих клиентов.

Таким образом будет решена проблема, когда при фиксированных платежах более надежные банки платят за своих менее надежных коллег. Необходимо все-таки заинтересовать вкладчика в поиске не более доходного, а более надежного банка.

В статье 38 закона "О банках и банковской деятельности" говорится:

"Для обеспечения гарантий возврата привлекаемых банками средств граждан и компенсации потери дохода по вложенным средствам создается Федеральный фонд обязательного страхования вкладов.

Участниками Федерального фонда обязательного страхования вкладов являются Банк России и банки, привлекающие средства граждан.

Порядок создания, формирования и использования средств Федерального фонда обязательного страхования вкладов определяется федеральным законом".

Был разработан законопроект "О Фонде обязательного страхования частных вкладов" и внесен весной 1996 г. на рассмотрение в Государственную думу. Вопреки общепринятым правилам этот документ был принят сразу в трех чтениях. Правда, с одним нарушением — законопроект не был представлен на предварительную экспертизу в Банк России (т.к. все законодательные акты, затрагивающие интересы

банковской системы, должны быть направлены сначала в ЦБ — согласно закону о ЦБ РФ). К сожалению, этот законопроект был отклонен верхней палатой российского парламента.

Суть его заключалась в следующем. Фонд, аккумулирующий средства банков ради обеспечения вкладов граждан, должен быть обязательным, максимально независимым, защищенным от использования в чьих-то частных целях. Банк России полагает, что фонд обязательного страхования с точки зрения управления должен максимально выражать общенациональные интересы, не превращаясь при этом в госструктуру.

Согласно законопроекту фонд приобретает публично-правовой статус, то есть обладает существенной независимостью, подобно ЦБ РФ. При этом основным органом стратегического управления становится наблюдательный совет, в состав которого входят представители ЦБ, обеих палат Федерального Собрания, правительства и коммерческих банков. Причем последние должны войти в совет в качестве представителей банковских ассоциаций (имеющих в составе участников не менее 10% от общего числа банков). Председателем совета, по версии ЦБ, должен быть председатель Банка России.

Такая схема управления препятствует столкновению интересов разных групп банков, способному парализовать работу фонда. Она же не оставляет и теоретической возможности использовать фонд как орудие контроля, влияния на всю банковскую систему с позиции интересов определенной группы банков.

Фонд также получил бы право запрашивать любую информацию у банков и самостоятельно проводить проверки.

В проекте закона, однако, недостаточно тщательно описан режим использования средств фонда. Представляется, что здесь должны быть установлены жесткие нормативы со стороны государства, чтобы максимально обеспечить сохранность средств фонда.

Не вполне ясно, что нужно считать страховым случаем — неисполнение банком обязательств, отзыв лицензии или решение суда о банкротстве, поскольку лицензий отозвано уже много, а полностью формальная процедура банкротства пройдена единицами.

До сих пор этот проект не имеет силы закона. После его доработки в Банке России он трансформировался в проект федерального закона "О гарантировании банковских вкладов граждан". Государственная

Дума приняла его в первом чтении в 1997 г. Рассмотрение во втором чтении было намечено на начало 1998 г.

Банк России с самого начала разработки этого законопроекта подчеркивал свою заинтересованность в создании действенной системы защиты сбережений населения. При этом данная система рассматривалась и как механизм гарантии инвестиций в российскую экономику, и как возможность снизить негативные социально-экономические последствия первых этапов развития финансово-кредитной системы в нашей стране. Поэтому Банк России во многом способствовал изменению концепции проекта закона "О Фонде обязательного страхования частных вкладов" и, в частности, внес предложение о корректировке трех из пяти глав проекта, касающихся системы Федеральной корпорации гарантирования вкладов, механизма ее управления и способов взаимодействия с банками.

Банк России подчеркивает, что отношения, связанные с защитой вкладов граждан, должны регулироваться именно законом. Невозможно создать полноценную систему защиты, статус и деятельность которой не соответствовали бы федеральным законам. В этой связи Банк России достаточно сдержанно относится к попытке ввести президентским указом общественно-государственный фонд защиты прав вкладчиков и акционеров.

Система защиты вкладов должна вводиться постепенно. В этой связи Банк России поддержал идею введения на первом этапе системы защиты именно банковских вкладов населения. В России деятельность такого рода должна носить (именно на первом этапе) ярко выраженный социальный характер. Это связано прежде всего с тем, что население России мало информировано о рыночных институтах и механизмах и склонно собственные неудачи и просчеты перекладывать на плечи государства.

Банк России отмечает, что развитие системы защиты банковских вкладов нельзя связывать с теми ошибками в регулировании деятельности кредитных организаций, привлекающих средства граждан во вклады, которые были допущены ранее федеральными органами государственной власти. Развитие этой системы должно быть увязано с общим процессом укрепления банковской системы. В этой связи несомненным является то обстоятельство, что создание закона о системе защиты банковских вкладов должно идти параллельно с развитием законодательства о банкротстве кредитных организаций. Поэтому Банк России предложил внести в проект закона положение, согласно которому данный федеральный закон будет

вводиться в действие вместе с федеральным законом, регулирующим процедуры несостоятельности кредитных организаций.

Реализация в законе вышеперечисленных предложений позволит фонду достаточно быстро начать работу с банками, привлекающими средства граждан, и координировать усилия с ЦБ РФ. Фонд призван стать важным элементом организации, а не дезорганизации банковской системы. Безусловно, закон не может застраховать от появления "финансовых пирамид" или подобных им мошеннических схем, но определенное спокойствие населению вполне обеспечит.

Следует сказать, что затягивание с принятием законопроекта препятствует развитию свободной конкуренции среди банков, занимающихся вкладами физических лиц.

Отметим также, что в стране параллельно ведется работа по созданию частных фондов гарантирования вкладов граждан. Так, в начале апреля 1998 г. приступает к работе Петербургский фонд гарантирования вкладов граждан. Он был создан в феврале 1997 г. с участием Комитета по управлению городским имуществом Санкт-Петербурга и группы коммерческих банков. Концепция его деятельности предусматривает страхование вкладов социально незащищенных слоев населения в банках, вошедших в состав учредителей фонда.

В заключение хочется выразить надежду, что законопроект о фонде страхования депозитов не постигнет судьба тех проектов, которые так и не стали законами, и подчеркнуть, что создание системы защиты вкладов граждан отвечает интересам большинства населения России.

Л и т е р а т у р а

1. Страховой портфель: Книга предпринимателя. Книга страховщика. Книга страхового менеджера / Отв. ред. Ю.Б. Рубин., В.И. Солдаткин. М., СОМИНТЭК. 1994.
2. *Казимагомедов А.А.* Защита и страхование банковских депозитов в странах Западной Европы // *Банковское дело*. 1996. № 8. С. 37-40.
3. Там же.
4. Там же.
5. Там же.
6. Там же.

7. *Бугаев Ю.* Страхование в России сегодня и завтра // *Банки и страхование + ценные бумаги.* 1995. № 10-11. С. 13-14.





Г.В. Полунина,
зав. кафедрой политологии

ИИЕЕОЕЕА ЕЕЕ ИИЕЕОЕЕ×АÑЕАВ ÑÔАДÀ ÍÁÙАÑÒÁÀ? ×ÒÌ ВАЕВАОÑВ ÌААÌАÒÌ ИИЕЕОÌЕÌАЕЕ?

Как показывает опыт, в жизни общества тесно взаимодействуют две ют две его крупнейшие системы — экономическая и политическая. ческая. Нет сомнения в том, что в хозяйственной жизни современной России (как и других государств) все сферы экономики (финансы, банковское дело, страхование, налогообложение, аудиторские услуги, рынок ценных бумаг и т.д.) прямо или косвенно испытывают воздействие политических процессов. Многие общественные явления можно осмыслить только на основе понимания сути взаимодействия экономики и политики. Глубокое понимание этой взаимосвязи особенно важно для выпускников финансово-экономических вузов, которым предстоит работать в экономической сфере общества, а для этого необходимо глубокое изучение не только комплекса экономических дисциплин, но и науки о политике (политологии).

Политология в нашей стране совсем недавно вошла в число изучаемых общественных дисциплин. Первые учебные материалы появились не более пяти лет назад, поэтому не удивительно, что их отличает многообразие точек зрения по одним и тем же вопросам. Задача данной статьи — рассмотреть различные точки зрения на содержание **предмета политологии** (т.е. вопроса о том, что она призвана изучать) и привести аргументы в обоснование того, что в качестве такового следует рассматривать политическую сферу общества.

Итак, современная политология относится к числу высокодискуссионных общественных наук: практически по каждой рассматриваемой в ней теме, проблеме и даже отдельному вопросу имеется несколько (порой прямо противоположных) точек зрения. Во многом это проистекает из того, что и по “стартовому” для любой науки вопросу — о ее предмете — нет единства мнений.

О политологии говорят как о науке, изучающей мир политического [1], ее рассматривают как науку о политической власти (французский политолог М. Дюверже), как науку, изучающую “особенности движения и функционирования различных политических систем” [2]. Известны и другие точки зрения, но наиболее часто в качестве предмета политологии рассматривают политику [3].

Однако в связи с такой трактовкой предмета политологии перед исследователями встают как минимум два нелегких вопроса: во-первых, что такое политика и, во-вторых, каковы границы этой сферы жизнедеятельности общества. Оба вопроса вызывают большие трудности. В частности, в учебнике “Основы науки о политике” политика однозначно рассматривается как предмет политологии, но при этом справедливо отмечается: “Указать предмет политологии нетрудно. Трудность заключается в определении самой политики” [4]. Очевидно, поэтому большинство учебных пособий начинается с выяснения содержания этого понятия.

К сожалению, конечные выводы о содержательной стороне данного понятия существенно отличаются. Во-первых, всеобщее признание, что политика есть целенаправленная деятельность, не проясняет, а усложняет понимание данной категории, поскольку в конкретизированном виде эта деятельность понимается политологами по-разному: как борьба за власть, как управление обществом, как разрешение общественных конфликтов и т.д. Во-вторых, достаточно открыть любое учебное издание по политологии, чтобы понять, что далеко не все структурные элементы этой науки можно классифицировать как деятельность (политическая система, государство как политический институт, гражданское общество, политический режим, политические партии и общественно-политические движения, политическая элита, политический лидер, политическая культура, политический процесс и др.).

Отмеченное несоответствие не могло остаться незамеченным. В последние годы появляется все больше публикаций по политологии, в которых дается более широкое толкование предмета политологии, т.е. он уже не сводится только к политике. В частности, в учебном пособии по политологии под редакцией профессора Б.И. Краснова отмечается: “Политология как наука изучает политическую жизнь общества, его политическую систему, проблемы внутренней политики и международных отношений, занимается исследованиями способов принятия общественно значимых решений” [5]. Из этого определения следует, что предмет политологии — это не только политика, что он гораздо шире.

Есть определения предмета политологии, в которых политика не только не единственная его составляющая, но даже и не первостепенная. Например, в учебном пособии по политологии под редакцией профессора Д.С. Клементьева подчеркивается, что “политология в собственном смысле слова — это наука об общих принципах и закономерностях политической жизни общества и их специфическом проявлении, о путях, формах и методах их реализации в деятельности субъектов политики” [6].

Нельзя не отметить примеры весьма широкой трактовки понятия “политика”. В этом отношении показательным является следующее: “Политика — многообразный мир отношений, деятельности, поведения, ориентаций, взглядов и коммуникативных связей между людьми по поводу власти и управления обществом: основными факторами политики выступают социальные (этнические) группы, выражающие их интересы политические организации, институты, движения, лидеры” [7].

Из всего вышесказанного следует, что научному определению предмета политологии дважды не повезло. Во-первых, современную учебную литературу по политологии отличает многообразие точек зрения в определении предмета политологии, что никак не способствует формированию уверенности в изложении учебного курса. Во-вторых, приняв какую-либо позицию в отношении предмета (например, что таковым является политика), авторы затем трактуют его каждый по-своему. Это относится и к политике, и к политической власти, и к “общим принципам и закономерностям политической жизни общества”.

Однако, как это ни парадоксально, но по-разному истолковывая предмет политологии, вышедшие в последние годы учебные пособия включают, по существу, один и тот же тематический комплекс. Это — политическая власть и ее носители, политические элиты, политическое лидерство, политический режим, гражданское общество, политические институты (государство как политический институт, партии и партийные системы), политические процессы, политическая культура, мировая политическая система и др. Уже этот перечень рассматриваемых в учебной литературе по политологии вопросов далеко выходит за рамки того, что включает в себя политика. По существу, он отражает политические отношения, политические процессы и политические институты, объединяемые понятием “политическая сфера общества”. Вряд ли кто-нибудь будет отрицать ее существование. Это одна

из крупнейших сфер жизни общества наряду с экономической, социальной, культурной и др. Ее главное предназначение — организация общества и управление им на всех уровнях. Если бы не было политической сферы, то жизнь общества уподобилась бы броуновскому движению. Оно просто не могло бы существовать.

Данная сфера — объективная реальность: она существует, действует, развивается. Именно здесь лежат корни практически всех видов государственной политики. Здесь инициируется большинство политических процессов, здесь функционируют все властные структуры. Здесь принимаются важные для всего общества решения. Поэтому неудивительно, что политическая сфера вызывает интерес представителей разных общественных наук — права, социологии, психологии, экономической теории и других. Однако все перечисленные науки имеют свой предмет исследования, и политическая сфера интересует их лишь в той мере, в какой интересы этих наук пересекаются с политической жизнью общества.

И лишь одна наука изучает политическую сферу общества специально и комплексно, в составе всех ее слагаемых. Речь идет о политологии. Повторим, что хотя и другие науки принимают участие в изучении политической сферы общества, но, заимствуя понятие из категориального аппарата экономической теории, можно сказать, что “контрольный пакет акций” в ее исследовании принадлежит политологии. Такой вывод основывается, как уже было отмечено, на сопоставлении содержания, структуры и функций политической сферы общества с тем комплексом вопросов, проблем и процессов, которые изучаются политологией и, соответственно, составляют содержание учебников и учебных пособий по данной дисциплине.

В условиях демократии политическая сфера (как и другие, в частности экономическая) функционирует как система в известной мере самоорганизующаяся, самонастраивающаяся, саморегулирующаяся. Как и любая система она имеет “ядро” (“эпицентр”) — системообразующее отношение, которое определяет содержание, направление и динамику развития всех других отношений, всей системы. Таким системообразующим “ядром” в политической сфере общества является *политическая власть*. Она дает ключ к пониманию сущности и предназначения данной сферы. Все другие ее элементы (лидерство, элита, партии, избирательные системы, политические процессы, политические режимы и т.д.) так или иначе связаны с политической властью. Вся жизнь политической сферы общества организуется вокруг центрального отношения — политической власти.

Взаимосвязь этого центрального звена и других элементов системы можно проследить по следующим ключевым направлениям ее функционирования:

- реализация власти (политическое лидерство, политическая элита, бюрократия, политические процессы);
- организация власти (государство как политический институт, формы правления, политические режимы);
- формирование власти (политические партии и движения, избирательные системы);
- инфраструктура политической власти (политическая культура, политическая идеология, политическая социализация, общественное мнение).

Будучи одной из крупнейших систем в жизнедеятельности общества, политическая сфера имеет свои подсистемы, составляющие ее структуру. Структурно **политическая сфера общества** включает следующие основные подсистемы.

- ① *Подсистема политических институтов* (институциональная подсистема). Это несущие конструкции политической сферы общества, ее “каркас”. Здесь берут свое начало судьбоносные политические процессы. В этой подсистеме создается нормативно-правовая база, определяющая условия, возможности и границы функционирования всей системы. Здесь разрабатывается политика, обеспечивающая экономическую и политическую стабильность общества. Структурно эта подсистема включает форму правления, политический режим, органы законодательной, исполнительной и судебной власти, политические партии и движения, многочисленные общественные организации, избирательную систему.
- ② *Коммуникативная подсистема*. Это совокупность отношений, возникающих в процессе функционирования политической сферы общества. Главным образом, это отношения, связанные с управлением обществом. Это также отношения, отражающие борьбу за политическую власть (ее достижение, укрепление, реализация). Субъектами этих отношений являются политические лидеры, представители политической элиты, политические институты и организации и, конечно, граждане.
- ③ *Регулирующая подсистема*. Ее предназначение — регулировать функционирование политической сферы общества в целом, формирование и деятельность ее политических институтов на базе

принятых политико-правовых норм, отраженных в конституции страны и других законодательных документах.

- ④ *Политико-идеологическая подсистема*. Она включает политические концепции, теории, взгляды, которые лежат в основе совершенствования политической сферы общества в целом, создания и развития политических институтов и политико-правовых норм.

Такая структура (четыре подсистемы) прослеживается в политической сфере любого государства. При этом конкретизированное содержание каждой из данных подсистем изменяется не только от страны к стране, но и в пределах одной страны в разные временные периоды ее развития. Многое зависит от формы правления, политического режима, а также от положения страны (экономического, политического, духовного и т.д.).

В этой связи важно подчеркнуть, что политология изучает и общие для различных стран характеристики политической сферы общества, и формы их проявления в конкретных условиях той или иной страны. Следовательно, политология исследует структуру политической системы общества во всем многообразии ее форм.

Приведенная характеристика политической сферы общества дает основание сопоставить данное понятие (его содержание, структуру, функции) с понятием "политика". Каково соотношение этих понятий? Первая — одна из крупнейших сфер жизнедеятельности общества, функционирующая как система. Она включает всю политическую жизнь, весь мир политического, тесно взаимодействуя с другими общественными сферами. Политика же — это определенный вид целенаправленной деятельности — сложный, важный, необходимый. Она связана главным образом с политической властью: ее достижением, упрочением, реализацией тех целей, которые она ставит. Политику невозможно понять и осмыслить вне политической сферы общества. Здесь ее корни, ее истоки. В определенной мере политика есть средство и механизм функционирования политической системы. Политику можно понять только в контексте всей политической сферы общества. Поэтому есть основания для вывода о том, что *политическая сфера общества* (в составе всех ее слагаемых) *и политика соотносятся как целое и часть*. Поэтому сводить предмет политологии только к политике означает обеднение реального комплекса тем, вопросов и проблем, которые изучаются российскими и зарубежными политологами.

Как вид определенной целенаправленной деятельности политика не вмещает многого из того, что изучается политологией. Как, например, можно отнести к политике такие реальности политической жизни общества, как политическая культура, политические партии, институты государственной власти, политическую элиту. Все они имеют отношение к политике, но они не сама политика. Изучить и понять их можно в границах политической сферы общества, а не в границах политики.

Таким образом, еще раз подчеркнем, сводить предмет политологии к политике — значит обеднять реальное его содержание. И также следует подчеркнуть, что такая категория, как политика, заслуживает специального изучения в рамках комплексного анализа и осмысления политической сферы общества. Здесь множество аспектов и направлений научного поиска, в частности: политика как общественное явление, политика и экономика, социальная политика, национальная политика, политика и религия, военная политика, внешняя политика, современная геополитика, а также политика как “многообразный мир отношений, деятельности, поведения, ориентаций, взглядов и коммуникационных связей между людьми по поводу управления обществом” [8].

В заключение следует отметить, что рассмотрение в качестве предмета политологии политической сферы общества дает ряд преимуществ для плодотворного изучения политической жизни общества. Такой подход позволяет:

- ◆ анализировать политическую жизнь общества на основе системного подхода. А это значит: видеть ее место в общей сфере человеческой жизни, ее место и роль среди других крупных общественных систем, а также вычленив и изучить ее подсистемы. Это позволяет видеть в политической сфере главное, системообразующее отношение и связанные с ним элементы;
- ◆ четко видеть структуру и логику политологии как учебной дисциплины, круг вопросов и проблем, изучаемых этой наукой;
- ◆ сравнивать политические сферы различных стран, что дает возможность изучать особенности их развития, определять причины социальных кризисов и политических конфликтов, изучать опыт их урегулирования;
- ◆ изучать различия между политической и другими сферами общественной жизни, а также формы их взаимодействия;
- ◆ более отчетливо понимать соотношение используемых в политологии понятий.

В методическом плане рассмотрение политической сферы общества в качестве предмета политологии дает возможность использовать опыт изучения других общественных сфер (в частности, экономической), где результаты научных изысканий дали достаточно высокие результаты.

Литература

1. См., например, *Гаджиев К.С.* Политическая наука. М., 1994. С. 5.
2. *Матвеев Р.Ф.* Теоретическая и практическая политология. М., 1993. С. 10.
3. См., например, *Мухаев Р.Т.* Политология: Учебник для вузов. М., 1997. С. 5; *Ирхин Ю.В.* Политология: Учебное пособие для вузов. М., 1996. С. 52; *Краснов Ю.К., Кривогуз И.М., Неминущий В.П.* Основы науки о политике: Учебник. М., 1993. Ч. I. С. 10; Основы политической науки: Учебное пособие / Под ред. проф. В.П. Пугачева. М., 1993. Ч. I. С. 23; Политология в вопросах и ответах. М., 1994. С. 12, и пр.
4. *Краснов Ю.К., Кривогуз И.М., Неминущий В.П.* Указ. соч. Ч. I. С. 10.
5. Политология: Учебное пособие / Под ред. проф. Б.И. Краснова. М., 1995. С. 5.
6. Политология: Учебное пособие / Под ред. проф. Д.С. Клементьева. М., 1997.
7. *Ирхин Ю.В.* Указ. соч. С. 11.
8. Там же.



Т.Г. Семенкова,
профессор кафедры экономической теории

ΑΥΝΘΑΑ ΙΑΘΑÇΙΑΑΙΕΑ ΑΕΒ ΑΕΙΟΥΕΙ
 Α ΔΙΝΝΕΕ ΟΙΧ ΑΑΕΑ
 (ΝΘΑΙΕΟΥ ΕΝΘΙΘΕΕ)



Проблема женского образования в России как дело государственной важности возникла в XVIII в. при Екатерине Великой — просвещенной монархине. Но тогда речь шла о *женском среднем и начальном образовании*, хотя учебные заведения и назывались институтами. Широко известен Смольный институт благородных девиц для дворянок (1764 г.). Через год для девочек из мещан было открыто училище при Смольном институте. Два десятилетия спустя (1786 г.) такие училища создаются во всех губернских городах (обучение было четырехлетнее).

В отличие от губернских "главных училищ" (потом их стали называть гимназиями) в уездных городах были открыты "малые училища" с двухлетним образованием. Так в середине 80-х годов XVIII в. стало обязательным женское среднее и начальное образование по всей стране.

Вопрос о *высшем женском образовании* в России был поднят в конце 50-х годов XIX в. Женщин стали допускать в университеты на открытые лекции. Но их интересовало не просто посещение публичных лекций, а систематические занятия и доступ к высшему образованию.

Первый опыт в этом направлении относится к началу 60-х годов. Первая русская студентка, Наталья Корсина, поступила в Петербургский университет в сентябре 1860 г., второй была Антонина Кравцова. За ними поступили в университет М. Богданова, Е. Корсина, Н. Сулова, М. Бокова, А. Обручева, Л. Коркунова и др. Их появлению в университете способствовал известный общественный деятель, историк и публицист К.Д. Кавелин.

Но среди преподавательского состава встречались и ретрограды, не понимавшие высокой морально-нравственной стороны стремления женщин к образованию. Так, один старенький профессор говаривал: "Знаем, знаем, зачем пришли сюда. Женихов искать. Ну давай Бог!" Студенчество же отнеслось к появлению в своих рядах девушек как к чему-то совершенно естественному, дружески и товарищески.

Это движение – приход женщин в университеты – не ограничилось Санкт-Петербургом. Девушки стали появляться в провинциальных университетах, в частности в Киеве. Женщины-шестидесятницы XIX в. в борьбе и смелом самоотверженном труде проложили путь высшему женскому образованию в России. Они заслуживают доброй памяти о себе.

Прогрессивные общественные завоевания, достигнутые в 1855-1860 гг., к сожалению, были сметены и отброшены реакцией, начавшейся в 1861 г. Отмена крепостного права и последовавшие затем социально-экономические реформы 60-х годов толком не были доведены до конца. Поэтому начало 70-х годов прошлого столетия для России было временем упадка. Поэт-современник так характеризовал этот период:

Время лидеров мертвящих,
Мыслей, выбитых из норм,
Двадцати комиссий спящих
И изгаженных реформ.

Массовые недовольства последствиями объявленной в феврале 1861 г. "свободы", бунты крестьян привели к ограничению гражданских прав. В частности были ужесточены правила поступления в университеты, повышена плата за вступительные экзамены, запрещены кассы взаимопомощи. На сходе студентов возле университета в Петербурге студентка М.А. Богданова была в числе выступавших, за что ее исключили из университета и впоследствии нигде не принимали по линии министерства просвещения ни на учебу, ни на работу. Были исключены и сосланы в провинцию и другие студентки. Университетский устав 1863 г. категорически запрещал прием женщин на учебу. Устав этот поддержали университеты в Москве и в Дерпте. Против него высказались Петербург, Казань, Харьков, Киев. В 1864-1865 гг. женщин не только не принимали в число студентов, но и не допускали к слушанию лекций.



После земельной реформы 1861 г. в стране появился значительный слой разорившегося дворянства. Раньше, живя за счет дарового крепостного труда, семья легко могла прокормить всех домочадцев и многочисленных приживалок. А с изменением основ помещичьего быта и иногда вынужденной потерей земельной собственности появился так называемый "помещичий пролетариат". Дочери в обедневших дворянских семьях, не сумевшие найти состоятельного мужа,

оказывались в положении "лишних ртов". Более того, именно на них зачастую сваливалась забота о материальном достатке семьи, тяжесть содержания престарелых родителей и малолетних сестер и братьев.

Жизненная необходимость требовала от русской интеллигентной девушки участия в общественном труде. Но также сильны были и духовные побуждения женской части молодежи, стремившейся к светлым идеалам и свободе личности. Жорж Санд несла эти идеи в своих романах. Итак, высшее женское образование стало ощущаться не как прихоть или роскошь, а как реальная потребность, насущная необходимость.

Молодежь жила в предвкушении перемен. Корреспондент журнала "Вперед!" писал: "...Постоянно встречаешь молодых девушек с книгами и тетрадями. Женский элемент среди молодежи подает большие надежды. В городе ходят рассказы то о том, как девушка вырвалась из-под опеки, то как женщина энергичным поступком выразила протест против рутинности". Стремление к самостоятельности и знаниям имело целью в конечном счете экономическую независимость личности. Девушки уже не хотели довольствоваться ролью гувернантки в чужом доме, зависеть от прихоти хозяев. Многие стремились к работе в области медицины, педагогики, естественных наук.

Приток желающих учиться возрастал. О науке толковали не только серьезные девушки, способные к упорному труду, но и недалекие барыньки ради моды и кокетства. Общественный напор был силен, и на рубеже 60-70-х годов сначала в Петербурге и в Москве, а затем и в других городах стали создаваться высшие женские курсы.



В Петербурге в апреле 1869 г. были созданы Аларчинские высшие женские курсы. Почти одновременно в Москве — в мае того же года — открылись Лубянские курсы, на которые записалось 190 человек. И в Москве же в январе 1870 г. появились Владимирские курсы "для лиц обоего пола". Поначалу состав слушателей был пестрый: тут и думающие молодые особы, стремившиеся к знаниям, и приезжавшие в каретах дамы, и подростки с маменьками. Но серьезность лекций скоро разогнала праздную публику.

Общество начинало привыкать к новому типу молодой женщины, к типу студентки. Они перестали внушать одним опасения, другим —

благоговение. Велись споры, как их правильнее именовать: студентки, делегатки... Прижилось на много лет название *курсистки*. Выработался и стиль, внешний вид девушки-курсистки, отличный от барышень. Курсистки носили круглые шляпы — гарибальдийки, простые гладкие юбки, скромные кофточки с белым воротничком, на плечах большой шерстяной платок — плед. Некоторые курили, чтобы доказать равенство с мужчинами. В целом появление студенток в мужской среде не снизило уровня лекций, наоборот, девушки проявляли способность быстро схватывать материал, старательно и прилежно изучали предметы и тем повышали учебную дисциплину и требования к знаниям.

В 1872 г. профессор В.И. Герье добился открытия в Москве высших курсов с двухгодичным обучением, а через семь лет — с трехгодичным обучением. На курсах преподавали естествознание и историко-филологические науки. В 1879 г. на них обучалось 70 человек, а в 1884-1885 гг. было уже 256 курсисток.

Особую известность приобрели Бестужевские курсы в Петербурге. Название этих курсов не совсем соответствует действительной истории их возникновения: создателем курсов был профессор А.Н. Бекетов, а историк К.Н. Бестужев-Рюмин являлся их официальным руководителем и возглавлял педагогический совет. Показателен бурный рост числа слушательниц курсов: в 1878 г. — 254, а в 1914 г. уже около семи тысяч. Отличительной чертой Бестужевских курсов была блестящая постановка учебной и научной работы. Впрочем, все высшие женские курсы нашли поддержку у ведущих профессоров. На Аларчинских курсах в Петербурге химию читал Менделеев, на Владимирских в Москве историю читал Грановский, на Лубянских историю преподавал Ключевский.

Высшие женские курсы были открыты и в других городах: Казани, Киеве, Одессе, Харькове. В Казани профессор Лесгафт готовил медичек-акушерок. В Харькове лекции по истории и политэкономии читала Е. Ковальская.



В Европе наиболее прогрессивным в отношении женского образования был Цюрихский университет в Швейцарии, основанный в 1833 г. В Цюрихе раньше других университетов (в Берне, Женеве и в Германии) было принято решение о приеме в университет женщин. В высшей школе Германии считали это рискованным экспериментом. Базельский университет противился приему женщин до 90-

х годов XIX в. Цюрихский же университет проявил похвальный либерализм, разрешив совместное обучение юношей и девушек.

В начале 70-х годов в Цюрихе была целая колония русских студентов. Они жили на правом возвышенном берегу реки Лиматта в цюрихском "латинском квартале", и их часто можно было видеть на широкой прямой улице Platte. Они заметно отличались от остальных нарочитой небрежностью костюма, громкой речью, оживленной жестикуляцией, длинными волосами у мужчин и короткой стрижкой у женщин. Многие носили темные очки с небольшими овальными стеклами в металлической оправе, отчасти ради такой студенческой моды.

Местом собраний, дискуссий и обсуждений, своеобразным клубом была русская библиотека, которая находилась в переулке, примыкавшем к Platte, на втором этаже особнячка Fraundfeld. Секретарем библиотеки (в нашем понимании заведующим) был В.Н. Смирнов, известный впоследствии как ближайший помощник П.Л. Лаврова*, издававшего в Женеве на русском языке журнал "Вперед!". Этот журнал продолжил традицию герценовского "Колокола".

В библиотеке в первой большой комнате находилась читальня. На столах были разбросаны в деловом беспорядке газеты и журналы. Кроме столичных газет библиотека получала провинциальные русские газеты с Волги, из Одессы, с Кавказа. Не только русские, но и грузины, армяне, украинцы, евреи из России входили в землячество "русских студентов". Только поляки держались обособленно, имели свои организации. В читальне всегда было многолюдно. Вторую комнату занимали книгохранилище и абонемент, где выдавали книги на дом. Библиотека имела своим предназначением не только помогать студентам в учебе по специальности, но и расширять гуманитарное образование, политический кругозор.

Наибольшее предпочтение девушки-студентки отдавали медицинскому факультету, ибо медички могли принести в России большую пользу не только в городе, но и в деревне. А также потому, что медицинское образование женщин нашло широкое признание во многих немецкоязычных странах. Одной из первых русская студентка Н.П. Сулова получила в Цюрихе диплом доктора хирургии и акушерства. Профессора отмечали, что девушки более усердны и аккуратны в своих заня-

* *Лавров Петр Лаврович* (1823-1900) — русский философ, социолог и публицист, один из идеологов революционного народничества. С 1870 г. в эмиграции. Странник идеалистического субъективного метода в социологии.

тиях. Они не пропускали лекций, прилежнее занимались в лабораториях.

Наряду с добросовестными занятиями по своей будущей специальности и в силу гражданского раскрепощения у россиянок появилось желание понять те политические процессы, которые происходили в Европе и на Родине. В России с отменой крепостного права в 1861 г. начались социальные перемены, которые в конце этого десятилетия приняли революционный характер.

А 70-е годы XIX столетия большое распространение имело движение, получившее название народничества. В нем выделялись две ветви: анархизм Михаила Бакунина, который призывал немедленно свергнуть самодержавие и разрушить достижения цивилизации, поскольку ими пользуется меньшинство населения; другое направление возглавлял Петр Лавров, призывавший молодежь много и упорно учиться, так как социалистическое будущее возможно только в высокообразованном обществе (это направление называли просветительским).

Брожение, охватившее Россию времен Александра II, повлияло даже на либеральную высшую школу Швейцарской конфедерации, особенно на Берн, Женеву и Цюрих. И вот девушки студентки включились в социальное движение, стремясь в спорах и дискуссиях найти верный путь.

Цюрихские студентки решили организовать литературно-политический кружок – ферейн. Прежде всего следовало научиться говорить логически (на общих собраниях женщины практически не выступали, стеснялись и отмалчивались). Студентки старших курсов были против чисто женского объединения. Они говорили: "Мы же боремся за равноправие, за то, чтобы получать образование наравне с мужчинами. Зачем же нам отделяться, создавать свою женскую организацию?" Младшие студентки настаивали на собрании без мужчин, чтобы научиться преодолевать свое смущение и женскую застенчивость. Решили проголосовать. Младших студенток было больше, и большинством голосов постановили собрать женский ферейн без мужчин.

На заседаниях кружка обсуждались рефераты на самые различные темы. Один из рефератов — о цивилизации — был подготовлен под влиянием идей Ж. Жака Руссо и, особенно, идей М.А. Бакунина. Одни участницы дискуссии утверждали, что плоды цивилизации должны быть разрушены, так как приносят пользу только правящему меньшинству, а трудящееся большинство ничего от них не имеет, кроме разве

что транспорта и воды в водопроводе. Другие с жаром защищали приобретения человечества. По их мнению, виной всему не цивилизация, а экономический порядок, который делает богатыми небольшую кучку людей, а остальных превращает в наемных рабочих и унижает их человеческое достоинство.

Во время дискуссий женского ферейна спор, шум, звонкие возгласы были не только на собраниях, но продолжались и на улицах спящего Цюриха, когда студентки возвращались за полночь домой. Надо сказать, что это не вызывало восторга у обывателей.

Группа девушек, так сложилось, жили на квартире у хозяйки по имени Fritsch, поэтому их прозвали *фричи*. Это — Вера и Лида Фигнер, Софья Бардина, Варя Александрова, Бетя Каминская, сестры Любатович и сестры Субботины. Эти девушки были "верные лавристки", убежденные социалистки и пропагандистки. Все они помогали изданию журнала "Вперед!", добровольно работая в типографии наборщицами.

Фричи составили программу изучения истории и теории социализма:

- ♦ изучение развития социалистических идей Томаса Мора и Кампанеллы, Фурье, Сен-Симона, Кабе, Луи Блана, Прудона и Ласалю;
- ♦ изучение политэкономии;
- ♦ изучение народных движений и революций во Франции, Англии и других странах;
- ♦ рабочий вопрос на Западе; английские тред-юнионы; история Всеобщего германского рабочего союза.

При этом гармоническое гуманитарное развитие сочеталось с увлечением медицинской наукой, анатомией, зоологией, гистологией, с работой в химической лаборатории и анатомическом театре. Учились девушки даже усерднее, чем многие студенты-юноши.

Надо сказать, что понятие "цюрихская студентка" в 70-80-х годах XIX в. приобрело характер некоего литературного образа. Большой интерес к студенткам, обучавшимся в Цюрихе и работавшим в журнале "Вперед!", проявил Иван Сергеевич Тургенев. В период работы над романом "Новь" он очень интересовался революционно настроенной студенческой молодежью в Цюрихе и хотел летом 1873 г. приехать к ним, чтобы "набрать красок", познакомиться с русскими студентками и сделать их героинями своего романа. Об этой поездке он договорился с П.Л. Лавровым еще зимой, когда Петр Лаврович ездил из Цюриха

в Париж. Вспоминая эти встречи, Лавров писал: "Редкое свидание наше проходило без разговора о России, о русских делах, о правительстве, о либералах и революционной партии".

Однако известие о предполагаемом приезде Тургенева цюрихские студентки встретили недружелюбно, поскольку они относились критически к либеральной концепции Тургенева, непониманию им сущности и целей революционно-освободительного движения в России.

Вера Фигнер вспоминала: "Петр Лаврович сообщил, что Тургенев намерен приехать, чтобы запастись материалом для замышляемого романа. Лавров сказал, что думает представить нас — цюрихских студенток — знаменитому писателю. Тут все мы, сколько нас было, закричали и замахали руками, объявляя, что не желаем подобных смотрин и ни за что не пойдём к Тургеневу. Отпор был такой энергичный и единодушный, что по тому или по другому, но проект рухнул: Тургенев из Парижа так и не приехал в Цюрих, и мы в роман не попали".

Свободолюбивые настроения цюрихских студенток были хорошо известны царскому правительству в России, ведь в студенческой среде всегда отыскивались сексоты. Не нравилась властям и дружба студентов с находившимися в изгнании П.Л. Лавровым и М.А. Бакуниным. Доходило до них и брюзжание цюрихских обывателей: вот, мол, девушки слишком вольно разговаривают, да поздно по ночам по улицам ходят, а беленькие воротнички на блузках не первой свежести, потом — они все курят и вообще слишком молоды, и не поймешь, кто за кем замужем. Стиль жизни россиянок вызывал неприязнь не только жителей кантона. Русские девушки завоевали практически равные с европейками права, а благодаря своей активности и напористости получали зачастую лучшие возможности для работы, что задевало конкуренток. В местных газетах начали появляться статьи, обвинявшие студенток в распущенности и слишком веселом образе жизни.

Все это настраивало царское консервативное правительство против женского высшего образования. В мае 1873 г. неожиданно на цюрихских студенток начались гонения — в "Правительственном вестнике" появилась публикация, в которой всем девушкам, обучавшимся в Цюрихском университете и политехникуме (а их было более 100 человек), было настоятельно предложено вернуться в Россию до 1 января 1874 г.

В этом указе, задевавшем достоинство русских студенток, мало говорилось о деловой стороне вопроса, но все внимание было сосредоточено на мелких житейских проблемах, неустроенности жизни "этих молодых особ". Публикация эта заканчивалась "разъяснением", что студентки, оставшиеся в Цюрихе после 1 января 1874 г. под предлогом завершения обучения, при своем возвращении в Россию не будут допущены к работе на должностях, требующих официального разрешения, а также им будет запрещено сдавать экзамены у себя на Родине.

Эта правительственная акция, подхваченная всеми крупными газетами, была направлена не только против цюрихских студенток, но, и главным образом, против политической деятельности революционной интеллигенции, их союзов, комитетов, против проникновения антиправительственных идей и литературы в Россию.

В ответ на указание царского правительства П.Л. Лавров в журнале "Вперед!" напечатал открытое письмо "Русским цюрихским студенткам". Тургенев живо откликнулся на письмо Лаврова, назвав его благородным и исполненным достоинства протестом. "Общественная нравственность, – писал Тургенев, – требовала подобного отпора возмутительному манифесту. Спасибо Вам, что Вы написали этот ответ". Меры царского правительства Тургенев назвал драконовскими.

Цюрихские власти также не могли оставить без внимания обвинения, которые непосредственно касались их университета, и вскоре ректор Георг фон Вис подготовил проект официального заявления с предложением потребовать от Петербурга объяснений. Все выдвинутые обвинения против положения дел в университете отвергались. (Когда в 1886 г. действие царского указа было наконец отменено, в Цюрихском университете вновь был отмечен наплыв девушек из России.)

По-разному сложилась дальнейшая судьба цюрихских студенток. Большинство подчинилось приказу. Однако выпускницы старших курсов предпочли остаться за границей – уехали кто в Париж, кто в Берн. Многие, завершив образование и получив диплом, остались работать в Европе.



Пример цюрихских студенток способствовал повышению внимания к высшему женскому образованию в России. Военный министр Д.А. Милютин и главный мед. инспектор Козлов добились в 1872 г. разрешения и открыли при Медико-хирургической академии "особый четырехгодичный курс для образования ученых акушерок", а в 1874 г. он был преобразован в женские врачебные курсы с пятилетним образованием.

В то же время российские обыватели с трудом привыкали к праву женщин на высшее медицинское образование и в своих нападках на курсисток шли дальше цюрихских бюргеров: рассказывали друг другу, что, мол, девушки-медики режут трупы, и вообще занятия в анатомическом театре считали неприличным для женщин, потому что там они видели обнаженные тела. И ради сохранения чувства стыдливости у девушек обыватели требовали, чтобы трупы были одеты.

Жилось студенткам скудно и тяжело. Стипендия составляла менее 25 руб. в месяц, а один обед стоил 25 коп. Лечебницы, куда медичек допускали для работы, были разбросаны по окраинам и за городом. Приходилось ездить туда на переполненных поездах "кукушках". Но лишения и трудности вознаграждались новыми знаниями и духовным единением.

За десять лет существования курсов было подготовлено около 950 первоклассных врачей-женщин. В их числе дочь мединспектора Козлова — в замужестве Тарновская — широко известный врач.

Обучение на курсах велось благодаря пожертвованиям, и студентки сами ведали всем хозяйством. По иронии судьбы в то время, когда университетской молодежи приходилось отстаивать свои права, женским курсам с самого начала было разрешено самим решать учебные и многие другие вопросы, избирать профессоров. Для них сходки были узаконены с первых дней.

В 70-е годы в России в основу высшего женского образования была положена программа мужских гимназий, но студентки добились приближения ее к университетскому курсу и к программе Медико-хирургической академии. Кроме медицины они внесли большой вклад в развитие отечественной метеорологии, в которой с 1913 г. женщинам было дано право работать наравне с мужчинами на штатных должностях. Первыми женщинами геофизиками и метеорологами были научные сотрудницы Главной геофизической обсер-

ватории бестужевки В.Н. Тихомирова и Т.Н. Кладо (первая женщина аэролог). Н.Ф. Накоренко много труда вложила в развитие аэроклиматологии. Е.С. Рубинштейн стала ведущим специалистом в области климатологии. Э.С. Лир — первая женщина синоптик. Все они проявили настойчивость и упорство, были примером бескорыстного служения науке.

В России передовые женщины сделали очень много для развития высшего образования вообще и женского в частности, они участвовали в общественном движении и открыто выражали свой протест против несправедливостей царизма. В биографических и мемуарных изданиях тех лет находит отражение подвижническая деятельность русских студенток.

Л и т е р а т у р а

Деревицкий А.Н. Женское образование в России и за границей. Одесса, 1902.

Кулябко-Корецкий Н.Г. Из давних лет. М., 1931.

Лавров П.Л. Избр. соч. Т. II. М, 1934.

Лихачева Е. Материалы для истории женского образования в России. Кн. 2. СПб., 1893.

Мижурев П.Г. Женский вопрос и женское движение. СПб., 1906.

Некрасова Е. Из прошлого женских курсов. М., 1886.

Покровская М.И. О высшем женском образовании в России. СПб., 1906.

Сватиков С. Русская студентка // Путь студенчества. Сб. статей. М., 1916.

Фигнер В. Полн. собр. соч. Т. V. М., 1932.

Die Ersten Frauen aus Pussland an der Universitäten // Die Universitat Zurich 1833-1933 und Jahre Vorlauffer. Zurich, 1938.







БИБЛИОГРАФИЯ



**Финансовая академия
при Правительстве Российской Федерации
выпустила в 1997 году учебные
пособия, научные сборники и издания**

Редакционно-издательский отдел Финансовой академии в 1997 г. выпустил 51 название работ общим объемом около 370 печ. л. Часть работ предназначена для использования в учебном процессе Академии и не подлежит реализации. В настоящий перечень литературы включены учебные пособия, научные сборники и издания, которые можно приобрести в киосках Академии. Со всеми образцами литературы, опубликованной Финансовой академией, можно ознакомиться в библиотечно-информационном комплексе и редакционно-издательском отделе ФА.

Автоматизированные информационные технологии. Учебное пособие для подготовки дипломированных специалистов по специальностям 06.04.00 "Финансы и кредит", 06.05.00 "Бухгалтерский учет и аудит", 06.06.00 "Мировая экономика". Под редакцией Т.В. Воропаевой, В.Б. Либермана, А.И. Никифорова. 228 с. Тираж 500 экз.

В пособии рассматриваются вопросы применения автоматизированных информационных технологий в области кредита, финансов, учета и аудита. Рассмотрены также общие вопросы автоматизированных информационных систем — их технологическое, информационное, программное и организационное обеспечение. Рекомендовано Учебно-методическим объединением в качестве учебного пособия для студентов высших учебных заведений.

Взаимосвязь макро- и микроэкономических процессов в переходной экономике России. Сборник научных трудов. Редколлегия: М.С. Атлас, В.М. Соколинский, Л.Б. Мамонова. 198 с. Тираж 250 экз.

Сборник подготовлен коллективом авторов Финансовой академии на основе разработки комплексной темы "Проблемы перехода России к рыночному хозяйству". Предназначен для студентов, аспирантов и преподавателей экономических вузов и факультетов, а также для практических работников финансово-банковской сферы и других звеньев экономической системы России.

Воронина А.З. Учебное пособие по английскому языку для магистрантов и аспирантов. 148 с. Тираж 250 экз.

Пособие представляет собой комплекс учебных материалов по банковскому делу и финансовому менеджменту. Его цель — развить навыки языкового общения в профессиональной сфере и чтения специальной литературы. Пособие состоит из трех разделов, каждый из которых посвящен специальным темам: "Банковское дело",

"Денежная система" и "Капитал, капиталовложение". Текстовый материал снабжен серией упражнений-заданий, стимулирующих дискуссию. Пособие может быть использовано как в системе краткосрочного обучения, так и в более продленном курсе в зависимости от уровня подготовки слушателей.

Иванова С.Г. Сделки. Учебное пособие по курсу "Основы права России". 40 с. Тираж 600 экз.

В пособии на основе Гражданского кодекса РФ (части первой) рассматриваются понятия и признаки сделок, формы сделок, вопросы недействительности сделок, а также правовые последствия признания сделок недействительными. Пособие предназначено для студентов, изучающих курсы "Основы права России" и "Гражданское право и гражданский процесс", а также может быть использовано при освоении таких учебных дисциплин, как "Правовое регулирование предпринимательской деятельности" и "Современное законодательство России".

Ильенкова Н.Д. Анализ взаимосвязи спроса на продукцию и финансовых результатов деятельности предприятия. Ответственный редактор А.Н. Хорин. 46 с. Тираж 500 экз.

В пособии показаны методы и направления анализа взаимосвязи спроса и финансовых результатов деятельности предприятия в целях принятия наиболее правильных управленческих решений при планировании ассортимента производимой продукции и разработке сбытовой и ценовой политики. Пособие предназначено для студентов, изучающих курс "Анализ хозяйственной деятельности" и обучающихся по специальностям: 06.05.00 "Бухгалтерский учет и аудит", 06.04.00 "Финансы и кредит", 06.06.00 "Мировая экономика".

Кижнер А.И., Новиков В.А. Текстовый редактор Word 6.0. Локализованная версия. Краткое учебное пособие под редакцией Н.М.Сурина. 36 с. Тираж 300 экз.

Пособие открывает серию работ по современным программным средствам. Эта серия будет подготовлена в учебно-методическом центре компьютерного обучения ФА в течение года. Пособия предназначаются в первую очередь для преподавателей и сотрудников Академии, которые осваивают работу на персональной ЭВМ во время обучения в ЦО. Кроме того, они могут быть использованы студентами при изучении курса "Компьютерные системы и сети", а также всеми, осваивающими вычислительную технику самостоятельно.

Кижнер А.И., Новиков В.А. Электронные таблицы Excel 5.0. Локализованная версия. Краткое учебное пособие под редакцией Н.М.Сурина. 60 с. Тираж 300 экз.

Пособие продолжает серию работ по современным программным средствам, подготавливаемую в учебно-методическом центре компьютерного обучения. Пособие посвящено программе Excel, которая представляет собой окно в Windows и дает возможность воспроизводить графическое изображение данных.

Кузнецова Р.Г. Граждане как субъекты гражданских прав. Сроки. Порядок их исчисления. Исковая давность. Учебное пособие по курсу "Основы права России". 46 с. Тираж 600 экз.

В пособии на основе нового Гражданского кодекса и другого действующего в настоящее время законодательства анализируются традиционные институты гражданского права: граждане (физические лица), сроки и исковая давность. Пособие рассчитано на студентов Финансовой академии (дневной и вечерней форм обучения по всем специально-

стям), изучающих правовые дисциплины. Учитываются особенности изучения правовых дисциплин в высших учебных заведениях экономического профиля.

Лабскер Л.Г., Михайлова В.П., Сергеев Р.А. Математическое моделирование финансово-экономических ситуаций с применением компьютера (на основе марковских случайных процессов). Учебное пособие для проведения практических занятий. 226 с. Тираж 220 экз.

В пособии изложены основы теории дискретных марковских случайных процессов с дискретным и непрерывным временем и дана иллюстрация их приложения к моделированию различных финансово-экономических ситуаций с применением IBM PC. Пособие предназначено для студентов, магистрантов и аспирантов финансовых и экономических специальностей высших учебных заведений, изучающих курс экономико-математического моделирования с исследованием операций. Может быть полезным для преподавателей, ведущих соответствующий курс, и специалистов, занимающихся вопросами устойчивости, прогнозирования и управления финансово-экономическими процессами.

Лабскер Л.Г. ЛЕКСИКОН (версия 1,3) для обработки математических текстов начинающим пользователем IBM PC. Учебное пособие. 160 с. Тираж 400 экз.

Пособие посвящено детальному изложению текстового процессора ЛЕКСИКОН (версия 1,3), реализация возможных операций которого дается командным способом, с помощью меню и с привлечением манипулятора "мышь". Описание ввода символов, используемых в математических текстах (в частности букв греческого алфавита), построения таблиц и применения встроенного в ЛЕКСИКОН калькулятора выделены в отдельные параграфы. Каждый параграф содержит ряд упражнений, выполнение которых позволит ускорить формирование умений и навыков практической работы в ЛЕКСИКОНе. Пособие предназначено для начинающего пользователя IBM PC, сталкивающегося с необходимостью обрабатывать математические тексты.

Левит Б.Ю. Текстовые процессоры WORD6-WORD7. Учебное пособие. 134 с. Тираж 450 экз.

Изложение материала в пособии в основном ведется для Word 6.0 и Windows 3.1/3.11 (далее Windows 3.x). В главе 5 описаны дополнительные возможности Word 7.0. Пособие ориентировано на русифицированные версии Windows и Word, хотя практически все рекомендации справедливы и для англоязычных версий этих программ. Материал детально рубрицирован, с тем чтобы по оглавлению можно было легко найти справку по необходимой теме.

Лисовский А.В. Особенности проведения валютных операций на лондонском рынке. Материалы к лекциям. 100 с. Тираж 200 экз.

В работе анализируются особенности проведения валютных операций на лондонском рынке, являющемся самым крупным в Европе и одним из трех крупнейших финансовых рынков мира. Особое внимание уделяется развитию конверсионных, а также депозитных операций. Рассматриваются роль Банка Англии и "Лондонского кодекса поведения" в регулировании валютных операций, стандартные требования к участникам валютного рынка, обязательные процедуры и принципы проведения операций на лондонском валютном рынке.

Ляховецкий Л.А. Магистраль и периферия в проблематике происхождения философии (Историко-философские и культурно-исторические этюды). Научное издание. 296 с. Тираж 1000 экз.

В книге предлагается альтернативный подход к проблематике происхождения философии, отождествленный автором — в качестве нового типа исследований в этой проблематике — с началом ее (проблематики) планомерной теоретизации (методологиза-

ции, концептуализации). Магистраль (исследовательская) — один из вариантов этой планомерной теоретизации. Периферия (исследовательская) — это тот культурно-исторический "фон" (альтернативоведение, мифологистика, всеобщая история фило-софии, историософия, науковедение и др.), которым обеспечивается степень состоя-тельности магистральных выводов.

Матявина М.Ф. Учебное пособие по английскому языку для развития навы-ков чтения и устной речи на текстах по специальности. 76 с. Тираж 300 экз.

Основной целью пособия является формирование и развитие навыков и умений раз-личных видов чтения. Пособие построено по тематическому принципу и содержит тексты и аппарат упражнений, направленных на освоение языкового материала, а также связанных со смысловой переработкой информации. Пособие предназна-чено для обучения студентов-экономистов чтению оригинальной литературы по спе-циальности на английском языке. Наряду с этим предусматривается комплексное развитие некоторых умений и навыков устной профессионально ориентированной ре-чи.

Медведев В.Г., Салин В.Н. Тексты лекций по курсу "Система национальных сче-тов: задачи и принципы построения". Учебное пособие. 109 с. Тираж 600 экз.

В пособии рассматриваются основные категории, определения и принципы по-строения системы национальных счетов, излагается методология составления основ-ных счетов, приводятся задания, тесты и задачи для контроля знаний студентов. Посо-бие предназначено для студентов, изучающих курсы "Система национальных счетов", "Социально-экономическая статистика", "Статистика финансов".

Мурашова О.В. Долгосрочное кредитование капитальных вложений. Учебное пособие. 34 с. Тираж 315 экз.

В пособии рассмотрены различные виды долгосрочного кредитования инве-стиционных проектов, осуществляемых государством за счет средств феде-рального бюджета и местных бюджетов, предоставляемых на возвратной осно-ве российскими коммерческими банками, а также международными финансо-выми организациями и иностранными банками. Пособие предназначено для студентов, изучающих курс "Организация и финансирование инвестиций", спе-циализирующихся в области финансов, кредита, бухгалтерского учета, аудита и страхования хозяйственной деятельности.

Наукоемкие технологии в учебном процессе при подготовке специалистов эко-номического профиля. Тезисы докладов и выступлений на научно-методической конференции "Совершенствование преподавания общеэкономических и гуманитар-ных дисциплин в вузах УМО" (27-28 марта 1997 г.). Редколлегия: И.Н. Дрогобыцкий, В.П. Косарев, В.Б. Либерман. 146 с. Тираж 150 экз.

В сборник включены тезисы докладов и выступлений участников секций по инфор-мационным технологиям и применению экономико-математических методов меж-дународной научно-методической конференции, проведенной в Москве. В работе секций приняли участие свыше 90 преподавателей высших учебных заведений, на-учно-исследовательских и других организаций из городов России (Москва, Санкт-Петербург, Самара, Нижний Новгород, Казань, Саратов и др.), а также Молдовы, Беларуси, Грузии.

Оголева Л.Н., Радиковский В.М. Инновационная деятельность предприятия. Учебное пособие. 140 с. Тираж 800 экз.

В пособии рассматриваются сущность и закономерности инновационной деятельности предприятия, принципы анализа технико-организационного уровня производства в

условиях инновационной деятельности. Уделяется внимание анализу эффективности инноваций и влияния инновационной деятельности на уровень производственного левеиджа. Пособие предназначено для студентов экономических специальностей 06.04.00, 06.05.00 и 06.06.00, изучающих курс "Стратегия инновационной деятельности"; может быть полезно слушателям магистратуры и Института переподготовки и повышения квалификации ФА, а также аспирантам и специалистам финансово-экономического профиля.

Подшиваленко Г.П. Новые формы инвестирования. Учебное пособие. 51 с. Тираж 400 экз.

Пособие подготовлено в соответствии с программой курса "Организация и финансирование инвестиций". Рассматриваются основные вопросы проектного финансирования, перспективы его применения в РФ, сущность, виды и организация операций лизинговых сделок. Пособие предназначено для студентов, обучающихся по специальности "Финансы и кредит", а также "Бухгалтерский учет, контроль и анализ хозяйственной деятельности".

Реформаторы и реформы в России: уроки истории. Тезисы докладов и выступлений на межкафедральном "круглом столе" по проблемам истории (17 апреля 1997 г.). Редколлегия: Г.А. Аммон, Е.И. Нестеренко, Н.Е. Петухов. 85 с. Тираж 100 экз.

В сборнике публикуются тезисы докладов и выступлений на "круглом столе" представителей кафедр гуманитарных наук ФА, а также ученых-историков высших учебных заведений и научных учреждений Москвы по проблеме реформаторства в России от XVI в. до наших дней. Значимые для науки и практической деятельности выводы и рекомендации, прозвучавшие в докладах и выступлениях и отраженные в резолюции, принятой участниками "круглого стола", могут быть использованы в учебном процессе, научной и практической работе.

Сборник научных трудов по современным проблемам экономической теории. Научное издание. Редколлегия: М.С. Атлас, М.З. Бор, Л.Б. Мамонова. 188 с. Тираж 300 экз.

Сборник в своей первой части содержит публикацию материалов, посвященных 175-летию со дня рождения К. Маркса и 110-летию со дня рождения Д. Кейнса. Во второй части публикуются результаты научных исследований преподавателей и аспирантов Финансовой академии и ученых из других организаций, сотрудничающих с Академией, по современным экономическим проблемам. Все материалы сборника даны в авторской редакции.

Силичев Д.А. Основы культурологии. Учебное пособие. 331 с. Тираж 1550 экз.

Пособие включает в себя три части: в первой рассматриваются некоторые теоретические аспекты культуры; вторая посвящена истории мировой и отечественной культуры; третья вводит в круг актуальных проблем XX в. Одна из главных задач пособия — дать целостное представление о культуре, способствовать развитию нравственного и эстетического чувства, пробуждению интереса к освоению многовекового наследия мировой и отечественной культуры. Пособие адресовано студентам негуманитарного профиля.

Трофимова Р.П. Культурология: теория и история. Часть I. 213 с. Тираж 1500 экз.

Это новый тип учебного пособия, учебник-дискурс: он соединяет в себе через систему "вопрос-ответ" хрестоматию и учебное пособие, предполагает творческое отношение к анализу сложнейших проблем теории и истории всемирной культуры. В области культурологии учебник-дискурс создается впервые в нашей стране. Его первая часть посвящена теории и истории культуры древних цивилизаций восточного полушария. Учебник рассчитан на студентов, магистрантов, аспирантов и будет интересен всем, кто развивает свое культурологическое мышление.

Федосеева Г.А. Современный международный бизнес: стратегия и формы осуществления. Учебное пособие. 64 с. Тираж 300 экз.

Пособие представляет собой дополнительный учебный материал для подготовки к семинарским занятиям по курсам "Международные экономические отношения" и "Мировая экономика" и предназначено для студентов дневного отделения, изучающих современный международный бизнес, мировую экономику и международные экономические отношения.

Философия. Лекции для магистрантов. Учебное пособие. Авторы: М.В. Вальяно, М.М. Скибицкий, Р.П. Трофимова, В.В. Борисенко, З.А. Субботина. 164 с. Тираж 300 экз.

В пособии рассматриваются актуальные философские вопросы современной, переломной для цивилизации эпохи (человечество перед вызовом глобальных проблем, сущность социокультурного измерения общественного прогресса, характер взаимосвязи морали и бизнеса и др.). Стержневая тема работы — особенности нынешнего этапа развития цивилизации, когда выживание, самосохранение стало приоритетной задачей человечества. Значительное внимание уделено проблемам современной России. Пособие рассчитано на магистрантов, аспирантов, преподавателей вузов.

Экономическая теория (политическая экономия). Учебное пособие. Научные редакторы, руководители авторского коллектива А.Г. Грязнова, Т.В. Чечелева. 304 с. Тираж 2000 экз.

Пособие включает два раздела: раздел I — "Основы экономической теории"; раздел II — "Воспроизводство индивидуального капитала". Предназначено для студентов, аспирантов и преподавателей экономических и финансовых вузов.

Экономическая теория национальной экономики и мирового хозяйства (политическая экономия). Учебное пособие. Научные редакторы, руководители авторского коллектива А.Г. Грязнова, Т.В. Чечелева. 344 с. Тираж 2000 экз.

Пособие содержит два завершающих раздела курса экономической теории, посвященных теоретико-методологическим проблемам развития макроэкономики и мировой системы хозяйства (политическая экономия). Пособие рассчитано на студентов, аспирантов финансово-экономических вузов, а также представляет интерес для преподавателей учебных заведений.

Приобрести настоящие издания можно по адресу:
125468, Москва, Ленинградский проспект, 49.

Реализация осуществляется библиотечно-информационным комплексом,
редакционно-издательским отделом Финансовой академии,
киосками ФА (Ленинградский проспект, 49; ул. Кибальчича, 1).

Справки по телефонам: (095) 943-99-57, (095) 943-93-34.
Факс (095) 157-70-70.

Материал подготовлен начальником
редакционно-издательского отдела
В.В. Викторовым

**ВЕСТНИК
ФИНАНСОВОЙ АКАДЕМИИ**



Редактор	<i>А.Н. Алексеева</i>
Обложка	<i>худ. В.А. Селин</i>
Компьютерное макетирование и верстка	<i>Н.Н. Жахова</i>
Компьютерный набор	<i>Л.Б. Галкина, Л.П. Зиматкина, Л.И. Толкунова, Л.В. Шитова</i>
Корректоры	<i>Т.Н. Кузнецова Н.Ю. Кузнецова</i>

Подписано в печать 26.2.98 г.

Формат 70 x 100/16. Печать офсетная. Гарнитура Academy
Усл. печ. л. 7,8. Уч.-изд. л. . Тираж 995 экз. "С"

Лицензия ЛР № 020991 от 16.5.95 г.

Адрес редакции: 125468, Москва, Ленинградский проспект, 49
Библиотечно-информационный комплекс
Телефон (095) 943 9929



Издательство "Финансы и статистика"
101000, Москва, ул. Покровка, 7
Телефон (095) 925 4708; факс (095) 925 0957



Отпечатано в фирме "Полиарт"
Телефон 379 5733