

К ВОПРОСУ О РАЗВИТИИ РОССИЙСКОГО СТРАХОВОГО БИЗНЕСА В ПРОЦЕССЕ АКТИВИЗАЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Показана роль развивающегося в России страхового предпринимательства в привлечении инвестиций фирмами бизнеса. Выделена рискозащитная роль страхования, реализация которой призвана существенно улучшить инвестиционный климат в отечественной предпринимательской системе. Предложены пути активизации участия страхового бизнеса в процессе ускорения притока инвестиций в предпринимательство.

Предпринимательские фирмы в страховой сфере занимают особое место в обеспечении инвестиционного процесса. С одной стороны, они сами способны выполнять функции институциональных инвесторов, мобилизуя значительную часть финансовых средств юридических и физических лиц и направляя их в различные виды инвестиций. С другой стороны, страхование различных рисков бизнеса призвано обеспечить рост инвестиционной активности предпринимательских структур. Для этого необходимо, прежде всего, осуществление страховых операций по видам страхования, гарантирующим инвесторам возврат вложенных средств, а в ряде случаев и возмещение неполученного дохода.

Сама возможность осуществления страховщиками инвестиционной деятельности вытекает из особенностей перераспределения средств в экономике посредством страхования. Специфика договора страхования дает возможность страховой предпринимательской структуре (страховщику) в течение определенного периода распоряжаться средствами, полученными от страхователей, и инвестировать их в различные прибыльные активы. Помимо привлеченных средств, страховые организации имеют в своем распоряжении собственные средства. Эти ресурсы также представляют собой инвестиционные ресурсы страховых предпринимателей. За рубежом страховые компании считаются обычно одними из крупнейших инвестиционных институтов. Так, например, общая сумма инвестиций, которыми управляют страховые организации Европы, США и Японии, достигает нескольких триллионов долларов, что сопоставимо с совокупными инвестициями крупнейших банков этих стран [1].

В рамках государственной политики по активизации инвестирования со стороны страхового предпринимательства необходимо, во-первых, содействие аккумуляции страховщиками долгосрочных инвестиционных ресурсов (главным образом в сфере страхования жизни). Во-вторых, развитие инвестирования субъектами страхового бизнеса требует повысить их собственную финансовую устойчивость, сделать более равномерным обращение страхового фонда. В основе этого должно быть положено развитие финансового перестрахования как формы взаимодействия страхового и фондового капиталов. В-третьих, развитие страхового предпринимательства само является «катализатором» инвестиционной деятельности через страхование финансовых рисков инвесторов.

Следует особо подчеркнуть роль резервов страховых предпринимательских структур, аккумулируемых ими по договорам страхования жизни, в инвестици-

ях. Для данного вида страхования характерен, прежде всего, длительный срок действия договоров, а также значительный промежуток времени между выплатами страхового обеспечения и началом уплаты страховых взносов. Это позволяет инвестировать значительную часть резервов по страхованию жизни в относительно долгосрочные проекты. Чем на более длительные сроки заключены договоры страхования жизни, тем более долгосрочными являются инвестиции, сделанные страховщиками. Таким образом, средства резервов по страхованию жизни являются основным и наиболее важным источником инвестиций страховых организаций.

В российской предпринимательской системе развитие страхования жизни пока не может выступить значимым источником инвестиций. Причина этого - значительное сокращение спроса на данный продукт страхового предпринимательства в период реформ. До начала 1990-х гг. договоры страхования жизни были весьма популярны среди населения: их имели 70-80% трудоспособного населения страны. Их заключали в основном на пять лет, и привлеченные средства использовались в качестве кредитных ресурсов государства. Однако с началом реформ число вновь заключаемых договоров страхования жизни катастрофически упало и в настоящее время страховые премии по договорам долгосрочного страхования жизни не играют какой-либо существенной роли в операциях страховщиков. Среди причин незрелости страхования жизни в реформируемой российской экономике можно выделить следующие.

1. Либерализация цен 1992 г. и последующая высокая инфляция 1992-1995 гг. привела к обесцениванию страхового обеспечения по договорам смешанного страхования жизни и страхования детей. До начала реформ такие договоры обычно заключались на суммы 500-1000 дореформенных руб. (в 1980-е гг. это составляло в среднем несколько месячных зарплат). Поскольку никаких значимых индексаций договоров страхования жизни, заключенных до 1992 г., практически проведено не было, у потенциальных страхователей сложилось стойкое убеждение в том, что страхование жизни подвержено влиянию политической и экономической нестабильности в наибольшей степени.

2. Банкротство многих финансовых фирм и банков в 1994-1996, 1998-1999 гг. Это также негативно отразилось на доверии потенциальных страхователей к российскому страховому бизнесу в целом. Во-первых, не выполнили своих обязательств перед клиентами ряд страховых компаний. Во-вторых, многие страховщики

заклучали договоры страхования финансовых рисков с «лопнувшими» финансовыми пирамидами (РДС, МММ, Банк «Тибет» и ряд других); соответственно, выплат потерпевшим вкладчикам произведено не было. В-третьих, общее негативное отношение населения к финансовым организациям, естественно, коснулось и страховщиков.

3. Неуверенность в политической и экономической стабильности в стране. Потенциальные страхователи будут заключать договоры со страховщиками на длительные сроки только тогда, когда они будут убеждены в том, что в стране не произойдет в течение этого времени глубоких социальных и макроэкономических перемен - изменений политического и экономического курса, девальвации рубля и роста инфляции и т.п.

В то же время очевидным является то, что наиболее заинтересованным в развитии рынка личного страхования в России является государство.

Во-первых, потому, что проблема привлечения инвестиций в российскую предпринимательскую систему имеет первостепенную важность, а развитие долгосрочных видов страхового бизнеса позволит снять с государства значительную часть бремени по осуществлению капиталовложений на длительный срок (главным образом в реальном секторе).

Во-вторых, страхование жизни компенсирует недостаток государственных социальных гарантий, перекладывая их на предпринимательскую систему.

В-третьих, развитие страхования жизни, как одной из наиболее долгосрочных сфер страхования, ведет к образованию новых рабочих мест (страховых агентов, брокеров). А это, в свою очередь, призвано также содействовать ослаблению социально-экономической напряженности в России.

Развитие долгосрочного страхования жизни и полномасштабное страхование имущества в России требуют прежде всего реализации таких первоочередных действий со стороны государства и страховых предпринимательских структур, как:

1. Создание налоговых стимулов приобретения страховых услуг долгосрочного страхования жизни. Это должно найти реализацию в следующих действиях государства:

- снятие запрета на включение в состав издержек производства уплаченных страховых взносов по страхованию жизни для предприятий, заключающих договоры страхования жизни своих работников на срок не менее 5 лет (что существует в большинстве промышленно развитых странах). При этом необходимо принять во внимание перспективы значительной экспансии зарубежных страховых компаний на российский рынок при вступлении России во Всемирную торговую организацию. Не оставляет сомнений то, что дальнейшее расширение сотрудничества с ВТО неизбежно открывает практически беспрепятственный доступ на российский страховой рынок иностранным страховщикам (которые обладают неизмеримо большим капиталом и аккумулируют намного больше страховой премии, располагают новыми финансовыми технологиями и большим опытом работы с частными клиентами). Следовательно, важной задачей является созда-

ние стимулов для развития российского добровольного долгосрочного страхования жизни, которые также будут защищать интересы национальных страховых компаний. Поэтому взносы по долгосрочному страхованию жизни целесообразно относить на себестоимость производства продукта фирм только в тех случаях, когда такие договоры заключены с российскими страховщиками. Также суммы взносов по страхованию жизни, переданные в перестрахование иностранным компаниям, необходимо не изымать из налогооблагаемой базы российских страховщиков;

- законодательное исключение страхового взноса из совокупного облагаемого дохода граждан, приобретающих аналогичные страховые услуги. При этом из совокупного облагаемого дохода физических лиц целесообразно исключать взносы по долгосрочному страхованию жизни только в том случае, если они уплачены российским страховым компаниям;

- содействие государства укреплению финансовой устойчивости отечественных страховщиков путем увеличения требований к их уставному капиталу. Одновременно с этим необходимо создавать условия для привлечения инвестиций в уставные капиталы самих страховых компаний. Особое внимание в этом должно быть уделено развитию взаимодействия государственных страховых компаний с частными страховщиками в регионах, в том числе предоставления им страхового поля социально значимых рисков (страхования жизни и здоровья, профессиональной ответственности работников таких профессий, как юрист, врач, работник МВД).

2. Либерализация инвестирования средств резервов страховых предпринимательских структур по долгосрочному страхованию жизни. Такое инвестирование должно способствовать решению двух задач: обеспечению надежности вложений в операции долгосрочного страхования жизни и, в то же время, более высокой доходности, чем рыночная норма ссудного процента. Для этого государству необходимо сконцентрировать свои усилия на следующем:

- выпуске специальных государственных долгосрочных ценных бумаг (сроком погашения от 10 до 25 лет) - для вложений в них части средств резерва по страхованию жизни;

- допуске российских страховщиков на рынок ценных бумаг с целью инвестирования на фондовых биржах напрямую, а не через финансовых посредников - брокерских фирм, банков;

- снятию запрета для страховых предпринимательских структур на прямое кредитование юридических лиц. Однако при этом важно установить однозначные требования и критерии рискованности проектов, долгосрочное кредитование которых будут осуществлять страховщики, а также определить лимит предоставления таких кредитов (в зависимости от размеров уставного капитала страховых компаний).

3. Социализация страховой деятельности. Учитывая накопленный за рубежом позитивный опыт по активизации взаимоотношений страховщиков и частных страхователей, в России целесообразно развивать такое направление социализации страхового биз-

неса, как аджастинг страховых рисков. Термин «аджастинг» вошел в широкий оборот в 1941 г., когда в Англии была основана Ассоциация аджастеров огневых рисков. На сегодняшний день в Великобритании и США аджастинг различных рисков, наносящих ущерб физическим лицам, прочно утвердился на страховом рынке. Этимологически аджастинг означает точный подсчет и оценку степени соответствия убытков страховому возмещению либо требованиям страхователя. Специалист в этой области и - аджастер - может заниматься самостоятельной практикой либо работать в специализированной аджастерской фирме, в страховой или брокерской компании. Экономическая функция аджастинга может быть представлена как управление и минимизация страховых рисков от имени и за счет страхователя.

Аджастеры убытков, независимо от их связи со страховой компанией, традиционно считаются беспристрастными специалистами. К их услугам ведущие европейские и американские страховые компании чаще всего прибегают в случае необходимости выплатить страховое возмещение в относительно крупных размерах или при возникновении спорных вопросов.

В США с 1950 г. действует Национальная ассоциация независимых страховых аджастеров. Ее членами могут быть юридические и физические лица, профессионально занимающиеся аджастерской деятельностью в сфере промышленных и коммерческих рисков не менее двух лет. Аджастеры как члены страховых ассоциаций получают доступ к их информационным источникам, базам данных и др. Специфика деятельности независимых аджастеров состоит в том, что они не должны быть каким-либо образом связанными со страховыми компаниями, т.е. действуют исключительно по поручению страхователя. Это избавляет последнего от необходимости доказывать и обосновывать перед страховой компанией требуемый размер компенсации за ущерб. Все эти функции в качестве своего рода адвоката и защитника страхователя берет на себя независимый аджастер. Оплата труда аджастеров производится в виде процента от страхового возмещения, которое страхователь в итоге получает от страховой компании. Страховым аджастерам в США категорически запрещается одновременно заниматься продажей страховых продуктов и заниматься деятельностью страховых брокеров.

Таким образом, в страховом сегменте предпринимательской системы, где развит независимый аджастинг, потенциальный страхователь может получить совет от независимых экспертов в отношении того, какие виды страхования обеспечат ему наиболее полную защиту от возможных рисков. Причиной этого выступает тот факт, что развитие аджастинга в странах рыночной экономики привело к тому, что консультации страхователей с аджастерами гарантируют, что рядовой страхователь не станет жертвой мошенников или недобросовестных страховых компаний. Кроме этого, он приобретет именно ту страховую услугу, которая ему действительно необходима.

На этом основании можно сделать вывод о наличии значительной потребности в развитии независи-

мого аджастинга в России. Незрелость правового и информационного аспектов развития страхового бизнеса в стране делает страхователей зависимыми от добросовестности страховщиков. В то же время развитие частного аджастинга способно создать необходимые условия для защиты прав страхователей уже сегодня. Однако первоочередная роль в развитии данного процесса, по нашему мнению, должна отводиться государству, которое должно законодательно закрепить права и обязанности аджастеров по их взаимодействию со страховщиками.

Роль развития личного страхования в инвестировании страховых предпринимательских структур трудно переоценить. Вместе с тем страховщики могут осуществлять стабильные инвестиции только при условии устойчивого обращения страхового фонда. Это, в свою очередь, требует совершенствования механизмов защиты от рисков, уже принятых страховщиками, от инфляции, не поддающейся достоверным макропрогнозам.

Данной цели призвана содействовать интеграция традиционного механизма защиты от страховых рисков - перестрахования, и деятельности страховых предпринимательских структур на фондовом рынке (как эмитентов и инвесторов).

Перестрахование имеет большое значение в обеспечении защиты страховщиков от рисковых потерь и стабилизации движения страхового фонда в целом. Сущность перестрахования заключается в перераспределении принятых страховщиками рисков в рамках страхового пула или перестраховочного договора. То есть потребность в перестраховании отвечает самой сущности страхового предпринимательства, повышая перераспределительную эффективность страхования.

В свою очередь, интеграция традиционного перестрахования и деятельности страховщиков на фондовом рынке подразумевает снижение принятых страховщиками финансовых рисков путем использования различных ценных бумаг. В период реформ становление обращения новых типов производных ценных бумаг (таких как опционы, фьючерсы, свопы и др.) сделало возможным их использование в целях привлечения дополнительного финансового капитала для перераспределения рисков, принимаемых страховщиками по договорам страхования и перестрахования. Выход страховщиков на рынок производных ценных бумаг для целей привлечения средств для перестрахования рисков в мировой практике получил название секьюритизации (англ. securities - превращение в ценные бумаги). Под секьюритизацией страховых обязательств понимается выход страховых предпринимательских структур на рынок ценных бумаг со своими обязательствами для передачи риска, связанного с возникновением катастрофических или иных непредвиденных убытков по заключенным договорам страхования [2]. Такие эмиссии обязательств страховых фирм сопровождаются заключением по ним срочных фондовых контрактов, в результате чего образуются производные ценные бумаги - опционы, свопы и пр.

На этом основании преимущества такого финансового перестрахования для развития российского страхового бизнеса и стабилизации инвестиций, осу-

ществляемых страховщиками, можно представить в следующем виде:

- секьюритизация страховых обязательств позволяет приносить страховым предпринимательским структурам доходы от сделок с производными ценными бумагами на основе выпущенных ими обязательств. Это, в свою очередь, направлено на сглаживание колебаний прибыли страховщиков за счет сезонности некоторых видов страхования (например, от стихийных бедствий);

- с помощью секьюритизации возможно привлекать средства фондового рынка для перестраховой защиты от рисков, которые традиционно не подлежат перестрахованию из-за достаточно высокой непредсказуемости (таких как, например, политические или экологические риски). Это связано с тем, что фондовый рынок оценивает страховщика как эмитента в целом (его рентабельность, платежеспособность, добросовестность), не принимая во внимание отдельные риски, которые он берет на себя. Поэтому привлечение страховщиками заемных средств для формирования таких временных резервных фондов зависит, в первую очередь, от кредитоспособности и устойчивости движения денежных средств страховой компании;

- финансовое перестрахование (с помощью производных ценных бумаг) позволяет обеспечить страховым предпринимателям доступ на рынок капитала, необходимого для формирования дополнительных страховых резервов, без которых невозможно повысить устойчивость страхового фонда и стабилизировать инвестиционную деятельность страховщиков. Иначе говоря, финансовое перестрахование существенно увеличивает возможности страховых компаний по защите от реализации принятых рисков путем привлечения дополнительных ресурсов на фондовом рынке (секьюритизация) для создания временных, иначе говоря, заемных резервных фондов страховой защиты.

Такие преимущества финансового перестрахования перед традиционными соглашениями между страховыми фирмами о передаче друг другу принятых страховых рисков обусловили его быстрый рост в практике страхового бизнеса за рубежом. По оценкам специалистов, финансовое перестрахование в конце 1990-х гг. составило порядка 40% от совокупного мирового перестрахования. То есть механизм финансового перестрахования находит все более широкое применение в деятельности зарубежных перестраховщиков, особенно при их продвижении на развивающиеся страховые рынки с более высокими рисками. Так, совокупная емкость мирового перестрахования промышленных бедствий и катастрофических убытков страховщиков, принимающих данные риски, оценивается в объеме 53 млрд долл. Из них более 13 млрд долл. представлены специальными облигациями страховых компаний и опционами на их основе (так называемые страховые бонды - на случай реализации крупных промышленных рисков) [3].

К основным формам финансового перестрахования целесообразно отнести следующие:

1. Перестрахование на основе инвестирования страховщика в создание резервного фонда из низкорисковых ценных бумаг. С этой целью страховщик

инвестирует часть полученной от страхователей премии в производные финансовые инструменты (деривативы), такие как опционы или фьючерсные контракты на поставку обязательств первоклассных заемщиков (крупнейших национальных компаний, государства). Специфика опционов заключается в том, что инвестор сам определяет необходимость исполнения опционного контракта. Таким образом, страховщик, имеющий в своем распоряжении ценные бумаги и заключаая опционный контракт на их продажу в будущем, реализует их только в том случае, если реализация страховых рисков действительно имеет место. Фьючерсные контракты, предусматривающие продажу или покупку различных ценных бумаг в будущем, в свою очередь, могут быть перепроданы страховщиком за ненадобностью компенсации нереализовавшихся рисков. Из этого следует, что гибкое управление сроками погашения портфеля таких инвестиций позволяет страховым фирмам создать резервный фонд, большую часть которого можно практически без промедления реализовать на фондовом рынке для компенсации перестраховых рисков.

2. Перестрахование портфеля убытков предшествующих лет. В отличие от предыдущей формы, страховой резерв из производных финансовых инструментов здесь создается для покрытия убытков предшествующих периодов.

3. Смешанное перестрахование - основано на сочетании обоих предшествующих форм (создание резервного фонда из производных ценных бумаг и перестрахование портфеля убытков прошедших лет).

4. Собственно секьюритизация обязательств по договорам страхования и перестрахования, суть которой была раскрыта нами выше. Напомним, что механизм секьюритизации страховых обязательств заключается в создании заемных страховых резервных фондов путем эмиссий обязательств страховых фирм и образования на их основе производных ценных бумаг. Так, одним из путей секьюритизации страховых обязательств, хорошо зарекомендовавшим себя за рубежом, является создание заемных страховых резервов по страхованию жизни. Необходимость привлечения дополнительного капитала в этой сфере страховой деятельности связана с риском нехватки средств резервов по страхованию жизни при большей продолжительности жизни застрахованных по сравнению со среднестатистической, что все чаще наблюдается в развитых странах.

5. Банкострахование, сущность которого заключается в предложении единого финансового продукта страховщиками, специализирующимися на страховании жизни, и банками, ориентированными на розничную продажу банковских продуктов (депозитов, ссуд, инвестиционных программ) средним и мелким клиентам. В условиях жесткой конкуренции на европейском рынке многие страховщики, специализирующиеся на страховании жизни, для повышения конкурентоспособности прибегают к слиянию или заключают долгосрочные союзы с банками. Фактически это означает объединение страхового и банковского дела, проникновение различных финансовых институтов в сферы деятельности друг друга, что в конечном итоге служит более полно-

му удовлетворению потребностей клиентов через предоставление комплекса финансовых услуг. Механизм банкострахования и перестрахования представляет собой привлечение банков для распространения страховых продуктов (в первую очередь по страхованию жизни, где условия распространения крупных партий полисов (андеррайтинг) достаточно просты). Впоследствии развитие банкострахования привело к взаимному углублению интеграции страховых и кредитных организаций начиная с соглашений о партнерстве и сотрудничестве между независимыми страховщиком и банком вплоть до полного контролирования друг друга. В последние годы произошли слияния и поглощения банковских и страховых организаций в ряде европейских стран и в США.

Следует помнить, что кроме аккумулятора инвестиционных ресурсов и инвестора, страховые предпринимательские структуры играют особую роль в инвестиционной сфере - защиты инвесторов от финансовых рисков. И именно этот аспект развития российского страхового предпринимательства в период реформ гребует наибольшей активизации и поддержки со стороны государства. Причиной этого является тот факт, что страхование ряда рисков, значимых для инвесторов, в мировой практике страхового бизнеса традиционно страхуется государственными страховыми компаниями либо с участием государства. К наиболее опасным для развивающегося в России предпринимательства рискам, ответственность за страхование которого лежит на государстве, относится политический, или системный, риск.

Зарубежный опыт страхования системного риска, который не имеет российская страховая система и потребность в котором чрезвычайно высока, позволяет сделать следующий вывод. В рыночной экономике становление эффективной страховой защиты от системного риска возможно только на общегосударственном и международном уровне - путем создания специализированных государственных страховых агентств с участием других государств. Так, одним из ведущих специализированных государственных агентств, осуществляющих страхование имущественных интересов инвесторов от политических рисков, является учрежденная в 1969 г. Правительством США Корпорация частных зарубежных инвестиций (ОПИК). ОПИК оказывает поддержку компаниям - резидентам США, инвестирующим в зарубежных странах по страхованию интересов инвесторов от политических рисков. Такие риски связаны с экспроприацией или национализацией, ограниченной или полной неконвертируемостью местной валюты, повреждением имущества или потерей прибыли в результате гражданских волнений и войн, смены политического режима и т.д.

В настоящее время, когда наметились предпосылки увеличения инвестиционной привлекательности российской экономики, как никогда высока потребность в создании такой государственной страховой компании, основной деятельностью которой должно стать страхование системного риска инвесторов. Учредителем такой национальной компании (государственного страхового инвестиционного агентства)

должно стать государство и негосударственные страховые компании. Последние также должны принимать участие в перестраховании инвестиционных рисков, принятых государственным страховым инвестиционным агентством. О повышении рейтинга инвестиций, системный риск по которым застрахован крупной национальной страховой корпорацией, можно судить по деятельности МИГА: на каждый застрахованный доллар инвестиций впоследствии в экономику данной страны было привлечено еще четыре.

Данная государственная страховая предпринимательская структура призвана решить три главные задачи по обеспечению страховой защиты инвестиций. Первая и главная ее задача - принятие на возмездной основе от инвесторов в страховании системного риска (при инвестировании как за рубежом, так и в России). Второй задачей является развитие страхования финансовых гарантий инвесторам. Наконец, третья задача, решению которой призвана способствовать деятельность государственной страховой организации по страхованию инвестиций, заключается в обязательной и добровольной экспертизе инвестиционных проектов, реализуемых страховыми компаниями. Последние преследуют цели избежать излишнего риска при осуществлении страховщиками инвестиций и минимизировать возможные потери инвестированной части ссудного фонда.

Страхование финансовых гарантий, которые предоставляются государством по наиболее значимым и масштабным инвестиционным проектам (в особенности с участием иностранного капитала), также должно относиться к прерогативе государственного страхового инвестиционного агентства. Такая страховая защита инвестиций предусматривает то, что определенные финансовые обязательства, оговоренные в процессе предоставления государственных гарантий по крупным инвестиционным проектам, будут выполнены.

Среди видов страхования финансовых гарантий можно выделить страхование эмиссий акций и облигаций, в том числе закладных, кредитов для долгосрочных инвестиций, страхование выплат по сдаче в аренду и лизинг, а также страхование оплаты стоимости поставляемого российским фирмам иностранными производителями дорогостоящего промышленного оборудования.

Особенность такого вида инвестиционного страхования, как страхование финансовых гарантий, заключается в обеспечении безубыточного прохождения сделок в рамках реализации инвестиционного проекта. Иными словами, страховщик - государственное страховое инвестиционное агентство - призван обеспечить недопущение реализации инвестиционных рисков, по которым само государство предоставило гарантии, и выплаты страхового возмещения. Соответственно тарифные ставки по такому страхованию будут предусматривать то, что вероятность наступления страховых случаев должна быть минимальна. В связи с этим государственное агентство должно осуществлять тщательный отбор страхователей (фирм - получателей инвестиций), принимаемых на страхование объектов инвестиций, руководствуясь в первую очередь принципом осмотрительности.

Интерес инвестора состоит здесь в том, что страхование предоставленных государством финансовых гарантий позволяет полностью перенести и риск на страховое агентство, обеспечить стабильность рыночной цены застрахованных объектов инвестиций, уменьшить их подверженность воздействию конъюнктуры рынка, повысить ликвидность и рыночные курсы застрахованных акций. Поэтому представляется очевидным, что застрахованность должна стать неотъемлемым требованием, предъявляемым государством к эмиссиям акций и облигаций предпринимательских структур в промышленности, в банковской системе.

В период реформ на этапе развития российской экономики после дефолта 1998 г. необходимо отметить увеличение рискованности инвестиций страховых компаний. Это стало следствием предпочтения российскими страховщиками высокодоходного рискованного инвестирования низкодоходному консервативному. Ситуация, когда страховые компании превращаются в высокорисковых инвесторов в «незастрахованной» российской экономике, чревата опасностью массовых банкротств страховых предпринимательских структур. Выходом из подобной ситуации должно служить становление экспертизы инвестиционных проектов, реализуемых страховыми компаниями. Соответственно, проведение данной экспертизы целесообразно поручить государственному страховому инвестиционному агентству.

Отечественная практика управления инвестиционными процессами предполагает проведение экспертизы инвестиционных проектов в различных отраслях. Согласно ст. 14 Закона «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» [4], все инвестиционные проекты, независимо от источников финансирования и форм собственности объектов капитальных вложений, до их утверждения подлежат экспертизе. Такого рода экспертиза определена в качестве одного из способов прямого участия государства в инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, и представлена следующими направлениями:

- государственной экспертизой проектов строительства;
- государственной экспертизой градостроительной документации;
- государственной экологической экспертизой предплановых, предпроектных и проектных материалов по объектам независимо от их сметной стоимости и принадлежности;
- экспертизой условий труда в проектах на строительство и реконструкцию объектов органами государственной экспертизы условий труда;
- государственной экспертизой проектов строительства объектов с привлечением иностранного капитала;
- государственной экспертизой технико-экономических и коммерческих предложений и обоснований целесообразности, эффективности и возможности участия российских организаций в строительстве объектов за границей на основе межправительственных соглашений об экономическом и техническом сотрудничестве;

- экспертизой проектов при отборе для российской выставки инвестиционных проектов.

Однако для страховых компаний - инвесторов - необходима более тщательная экспертиза инвестиционных проектов с целью недопущения погони за высокими доходами от высокорисковых вложений. Экспертиза здесь представляет собой совокупность операций, способствующих уменьшению неопределенности инвестиций, сделанных страховщиками, т.е. устранению неполноты и неточности информации об условиях реализации инвестиционного проекта. Это призвано обеспечить страховщикам-инвесторам снижение инвестиционных рисков, т.е. возможности возникновения таких условий, которые приведут к негативным последствиям для движения страхового фонда, утрате части страховых резервов.

Следовательно, необходимая экономическая экспертиза проектной документации должна включать анализ расчета цены и экономической эффективности предложенных страховщиками проектов инвестирования, а также анализ финансового состояния эмитентов акций и долговых обязательств, в которые страховщики намереваются вложить временно сводные страховые резервы. При участии страховщиков в конкурсных торгах по созданию новых предприятий экспертиза должна проводиться для получения заключения об условиях и порядке финансирования их строительства, а также об обоснованности его стоимости и предложенного метода учета ее возможных изменений. В случае проведения конкурса на получение государственных гарантий по инвестициям страховых компаний они должны представить эксперту - государственному страховому инвестиционному агентству - результаты экспертизы качества предоставленного страховщиками обеспечения реализации инвестпроектов. Разумеется, инвестиции, осуществляемые самими страховщиками, также должны быть застрахованы.

Таким образом, независимо от вида экспертизы инвестиционных проектов, реализуемых страховщиками, должна удовлетворять таким принципам, как: объективность, компетентность, соблюдение конфиденциальности и обеспечение коммерческой тайны, соблюдение сроков и процедуры проведения экспертизы, сохранность документов, представленных на экспертизу.

Основной организационной формой отношений между государственным страховым инвестиционным агентством - центром инвестиционной экспертизы, и страховой компанией, назначившей экспертизу, должен стать договор возмездного оказания услуг. Экспертный орган выбирает метод экспертного опроса и разрабатывает его программу, после чего формирует из числа выразивших согласие на участие в экспертизе аттестованных специалистов отвечающую всем требованиям группу экспертов. С ними подписываются контракты на выполнение работ по экспертизе инвестиций страховых компаний и технические задания.

Итоговое экспертное заключение по каждому вопросу экспертизы должно содержать конкретные выводы (рекомендации), способствующие принятию исчерпывающего решения как по инвестиционному про-

екту, который планирует реализовать страховая фирма в целом, так и по отдельным его составляющим (таким как эмиссии акций и их рыночная оценка, сроки реализации и окупаемость проекта, его рентабельность, участие иностранных инвесторов, налогообложение и т.п.). Особым вопросом организации экспертизы при подготовке страховщиками инвестиционных проектов является определение величины и порядка возмещения стоимости проведения экспертизы. Неповторимость результатов экспертизы создает трудности при определении ее стоимости, а также при планировании продолжительности и содержания работ. Одними из возможных путей их преодоления является разделение процесса экспертизы на повторяющиеся элементы, учет ранее произведенных затрат по ним, выделение непроизводительных расходов с тем, чтобы исключить их повторение. В результате такого подхода может быть определен нижний предел цены

экспертизы, равный величине издержек государственного страхового инвестиционного агентства на ее проведение.

Таким образом, для того чтобы развитие страхового предпринимательства в российской экономике реально способствовало минимизации рисков и притоку инвестиций, необходимо прежде всего содействие аккумуляции страховщиками долгосрочных инвестиционных ресурсов в виде страховой премии. Кроме того, чтобы российские страховщики вышли на место значимых инвесторов в долгосрочные предпринимательские проекты, необходимо стабилизировать обращение национального страхового фонда, содействовать повышению устойчивости страховых компаний. Для этого, в свою очередь, необходимо развивать финансовое перестрахование в процессе взаимодействия страхового и фондового капиталов, а также страхование финансовых рисков инвесторов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Pessareau G.* International Insurance Business in 1990th. London: Penguins, 1999. P. 8.
2. *Пастухов Ю.* Современный страховой рынок и перспективы его развития // Аудитор. 1999. № 12. С. 3-10.
3. *Reinsurance // Business week.* 1998. 14 September. P. 15.
4. *Федеральный закон № 39-ФЗ от 25.02.1999 г.* «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений».

Статья представлена кафедрой системного менеджмента и предпринимательства, поступила в научную редакцию «Экономические науки» 22 мая 2005 г.