

страны автоматически переносятся в другие страны [1].

Среди успешных стран оказались те, где удалось найти специфические соединения исходных рыночных принципов с особенностями данной исторической стадии мирового хозяйства и национальными особенностями страны. Такая модель в РБ названа моделью эффективного государства, однако, ее теоретические аспекты остаются неразработанными. Что можно позаимствовать из истории теории?

Среди ведущих современных направлений западной экономической мысли неоклассическом, кейнсианском и новом институционализме нет универсальной модели, которая бы всесторонне и полно соответствовала бы реальной хозяйственной практике развитой страны. Тем более, переходной экономике, с ее проблемой реформирования хозяйственной системы. Необходимо учитывать различные подходы и первоначальная ориентация только на неоклассицизм (переход к рынку через «шоковую терапию») оказалась недостаточной. Автоматической саморегуляции не получилось. Преодолеть нестабильность не удалось. Пришло осознание того, что в переходной экономике следует различать процессы «шоковой терапии» и «трансформации системы», и соответственно политику «стабилизации хозяйства» и собственно «трансформации системы». Последняя охватывает достаточно длительный переходный период и требует нестандартных подходов. Самая большая трудность периода трансформации состоит в том, что многочисленным участникам хозяйственной жизни должны научиться признавать рыночные институты и вести себя соответственно принципам рыночного хозяйства.

Вопрос о государственном вмешательстве является наиболее дискуссионным в мировой и отечественной литературе. Со времен Кейнса – это центральная проблема экономической теории и политики. Много ошибок было допущено в процессе системной трансформации, которая должна проходить не изолированно в национальных рамках, а в русле глобальных изменений, которые привели к формированию современной цивилизации. Исторический опыт показал, что основными направлениями трансформации являются:

12. становление рыночной системы;
13. создание демократического порядка.

УДК 368 (075.8)

Павлючук В.Ю.

ОРГАНИЗАЦИЯ СТРАХОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗА РУБЕЖОМ

В мировой практике страхование обычно подразделяется на две категории: страхование жизни и страхование не-жизни. Соответственно страховщики могут быть классифицированы по двум широким категориям: страховщики жизни, которые в США могут страховать жизнь и здоровье, и страховщики не-жизни, которые могут принимать на страхование иные риски. Таблица 1 показывает суммарный доход от сбора страховых премий (страховых взносов) по страхованию жизни и не-жизни по различным регионам мира. Данные таблицы 1 показывают, что распределение страховых взносов между страхованием жизни и не-жизни приблизительно одинаково, причем общая суммарная величина страховых взносов по страхованию жизни является несколько большей и характеризуется более высокими темпами роста. На Европу и Северную Америку приходится более половины мирового объема страховых премий, хотя темпы роста общей величины страховых премий именно в Азии выше, чем в других регионах. В любом случае, страховая индустрия играет значительную роль в экономике развитых стран. Так, в США страховые премии (взносы) по

В РБ преобладает концепция о постепенном сокращении вмешательства государства в хозяйственное развитие и его новой роли. Было осознано, что роль государства должна быть шире, чем только в регулировании денежной массы (монетаризм в России). Государство должно запустить рыночный механизм, создать институциональную базу, исправить деформации и ошибки. Другими словами создать «рыночный порядок» и поддерживать его, разрешая противоречия, возникающие в процессе развития, учитывая кейнсианский подход о нестабильности рыночной системы, а также новые подходы институциональной школы.

Современное преподавание в вузах республики истории экономических учений базируется также на новой методологической базе и новой структуре курса. Последняя осуществляется не с классовых позиций, а на основе учета совокупности исторических, экономических и социальных факторов. Критерием научности в позитивном анализе считается соответствие теории хозяйственной практике и реальной жизни. Что же касается нормативной экономики, то здесь используется метафизика, поскольку теории не могут быть проверены фактами. При изучении экономических процессов, в западной науке отдается предпочтение функциональному подходу, формальной логике. Это способствует изучению объекта на основе проявления его внешних, поведенческих свойств, абстрагирования от его внутренних, существенных качеств. Думается, что диалектическая логика должна использоваться для более глубокого понимания процессов трансформации, выявления противоречий и постепенного их разрешения. Полный отказ от марксистской методологии, который произошел в последнее десятилетие, видимо, не совсем оправдан. Поэтому ряд известных российских ученых выступает о новом синтезе западной и отечественной экономической мысли и призывает не к полному отказу от марксизма и обновленной теории социализма, а к их переосмыслению.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Ольсевич Ю. Хозяйственная трансформация и трансформация теории.//Вопросы экономики. 1998. № 5.

страхованию не-жизни составляют 5,25% от объема внутреннего валового продукта, по страхованию жизни - 3,65%.

На территории США страховую деятельность осуществляют более 5000 частных страховых компаний. Они могут быть классифицированы по различным признакам, из которых наиболее важными являются следующие:

- 1 - тип страховой деятельности;
- 2 - правовая форма деловой организации;
- 3 - законодательная база регистрации;
- 4 - ценовая политика;
- 5 - метод маркетинга.

Правительственные страховые компании также могут быть классифицированы по каждой из этих категорий, но эти категории играют гораздо большую роль в частном секторе.

Типы страховой деятельности. Таблица 2 представляет сводную информацию по страховым премиям (страховым взносам), собранным в течение 1989 в США, в зависимости от категории страховщика и типа страхового покрытия. Эти данные охватывают как приобретение страховых услуг част-

ными лицами, так и программы, субсидированные правительством и нанимателями.

Таблица 1
Поступление страховых премий (страховых взносов) по континентам.

Континент	Страхование не-жизни			Страхование жизни		
	1988 поступление страховых премий (в млн. долл. США)	прирост по отношению к 1987, в %	доля в мировом объеме, %	1988 поступление страховых премий (в млн. долл. США)	прирост по отношению к 1987, в %	Доля в мировом объеме, %
Северная Америка	268 355	1,6	48,34	189 583	2,8	30,78
Центральная и Южная Америка	6 843	7,6	1,23	1 771	7,6	0,29
Европа	179 679	5,1	32,37	169 320	13,0	27,49
Азия	85 102	13,4	15,33	273 563	21,3	38,57
Африка	5 204	3,6	0,94	7 230	2,9	1,18
Австралия и Новая Зеландия	9 917	0,2	1,79	10 433	4,0	1,69
Итого	555 110	4,6	100,0	615 900	12,6	100,0

Таблица 2
Сводная информация по страховым премиям (страховым взносам), собранным в течение 1989 в США, в зависимости от категории страховщика и типа страхового покрытия.

Категория страховщика	Тип страхового покрытия*	Миллионов долл. США
Страхование имущества, ответственности	Акционерное общество	143 191
	Совместные страховщики	65 486
	Ассоциации Ллойда	158
Страхование жизни	Обычное	57 558
	Групповое	13 120
	Кредитное	1 996
	На производстве	616
Страхование здоровья		412 300
Пенсионные программы	Частные программы	57 640
	Федеральные программы	281 663
	Пенсионная система железных дорог	4 069
	Правительственные программы местного уровня и уровня штата	44 057

* - в случае страхования имущества и ответственности - в разрезе организационного типа страховщика; в случае страхования жизни - в разрезе отраслей; в случае пенсионных программ - в разрезе их типов.

Одно из наиболее очевидных различий, которые могут быть проведены в системе страхования, основано на типе страховой деятельности. Здесь представляют частный интерес три метода классификации страховщиков. Во-первых, страховщики могут быть классифицированы согласно тому, являются ли они, прежде всего или исключительно: первичными или прямыми страховщиками; или перестраховочными компаниями. Первичные или прямые страховщики предлагают страховые услуги широким слоям общества, в то время как перестраховочные компании обеспечивают страховой защитой те доли бизнеса, который прямые страховщики по каким-либо причинам не желают сохранить. Другими словами, клиент перестраховочной компании - (почти всегда) первичный или прямой страховщик.

По второму методу классификации страховые компании могут группироваться согласно тому, страхуют ли они жизнь, здоровье, имущество, или гражданскую ответственность, или некоторую комбинацию этих главных видов страховых рисков. Некоторые страховые компании страхуют только один из видов страховых рисков; другие страхуют практически все виды страховых рисков. Деятельность многих страховых компаний находится между этими двумя экстремумами.

В области страхования жизни, страховщики могут быть классифицированы по отраслям, которые являются категориями, основанными на характеристиках страховых покрытий и систем, используемых для их выплаты. Эти категории не являются четко различимыми. Страхование жизни можно разделить на четыре отрасли: обычное, групповое, кредитное или на производстве. Страхование на производстве иногда называют дебетовым страхованием.

В смысле объема собранных страховых премий обычное страхование жизни - самая большая отрасль. Оно определяется как страхование жизни, обеспечивающее страховое покрытие в размере \$1000 или более, предлагаемое физическим лицам, с премиями (страховыми взносами), подлежащими уплате на ежегодном, ежеквартальном или ежемесячном основании. Внутри отрасли обычного страхования различают ряд подотраслей.

Групповое страхование обычно применяется без медицинской экспертизы по отношению к группе людей под одним полисом. Индивидуальные участники группы фактически не получают контракт, но выпущенные страховые сертификаты как доказательство заключения договора.

Кредитное страхование - обеспечивает страховое покрытие на основании кредитного соглашения с целью сбора со страхователя неуплаченной страховщику части страховой премии (страхового взноса), если застрахованное лицо умирает до уплаты последней части премии (взноса). Такие договоры страхования заключаются на срок до 10 лет. Договоры, заключенные на срок свыше 10 лет, относят к обычному страхованию жизни.

Страхование жизни на производстве определяется как обеспечивающее страховое покрытие в размере, как правило, до \$1000, с премиями (страховыми взносами), подлежащими уплате на еженедельном или ежемесячном основании.

Третий метод классификации тесно связан со вторым. Страховые компании часто классифицируются в зависимости от того, осуществляют ли они коммерческое или личное страхование. Коммерческое страхование - все виды страхования, предлагаемые организациям, в то время как личное страхование - те виды страхования, которые предлагаются физическим лицам. Множество страховщиков занимается обоими типами страхования, но практический подход к каждому из них может быть совершенно различным. Страховые премии (страховые взносы) в США по страхованию имущества и гражданской ответственности распределены относительно в равной степени между коммерческим и личным страхованием.

Правовые формы страховых организаций. Возможно, наиболее распространена классификация страховщиков согласно правовой форме страховой организации. Существуют три основных класса - частные страховые компании, частные совместные страховые компании и правительственные страховые компании. Каждый из классов включает ряд подклассов.

Частные страховые компании почти всегда характеризуются экономической деятельностью с целью получения прибыли владельцами, ответственными за управление фирмой и несущими ответственность страховщика. Существует два типа частных страховых компаний: акционерные общества и Ассоциации Ллойда.

Акционерное страховое общество - корпорация, владельцы которой являются акционерами. Акции могут продаваться на фондовой бирже или быть сконцентрированными в руках нескольких владельцев. Множество акционерных страховых компаний имеют общих владельцев. Акционеры выбирают совет директоров, передающий управленческие полномочия должностным лицам страховой компании. Акционеры получают дивиденды, установленные советом директоров и могут продавать свои акции. Величина дивидендов и рыночная стоимость акций сильно зависят от успешных действий страховой компании. Корпорация обладает резервным запасом, состоящим из капитала и активного сальдо, который формируется из прибыли в течение периода благоприятной деятельности, на случай неблагоприятного периода.

Ассоциации Ллойда называются так по причине сходства между их действиями и таковыми Лондонского Ллойда. Лондонский Ллойд - ассоциация лиц, принимающих на страхование риски как физические лица. Ассоциация обеспечивает некоторые услуги, типа гарантийной информации, оформления страховых полисов, регулирования убытков, а также предоставляет офисное помещение; предписывает некоторые нормы, нацеленные на сохранение платежеспособности участников.

Частные совместные страховые компании организованы для получения прибыли страхователями - держателями полисов, выбирающих руководство и обеспечивающих резервный запас.

Правительственные страховые компании управляются федеральными властями и властями штата, но некоторые являются локальными правительственными агентствами. В большинстве случаев правительственные программы ориентированы на самокупаемость, но в некоторых случаях имеет место прямое субсидирование.

Два наиболее важных типа государственных страховых компаний - фонды страхования от безработицы, существующие во всех штатах, и фонды компенсации рабочим, которые существуют в 22 штатах. Из 22 компенсационных фондов 6 - монополистические, т. е. являются единственными провайдерами компенсационного страхования рабочих. Оставшиеся 16 - конкурентоспособные фонды, конкурирующие с коммерческими страховыми компаниями. Существование и функционирование государственных компенсационных фондов имеет большое значение для управления риском.

Классификация частных страховых компаний. Государственные органы, регулирующие страховую деятельность, классифицируют частных страховщиков как внутренних, внешних и иностранных, в зависимости от того, организованы ли они согласно законам данного штата, законам другого штата или иностранным законам. Все внутренние страховщики должны быть уполномочены должностными лицами страхового контроля штата на ведение страховой деятельности. Внешние и иностранные страховщики считаются допущенными к проведению страховой деятельности, если они были залицензированы должностными лицами страхового контроля штата. Незалицензированный или непризнанный страховщик не может быть представлен агентами внутри штата, за исключением страховщиков, работающих на

основании специальных законов. Согласно этим законам, страховым агентам или страховым брокерам разрешено действовать от имени непризнанных страховщиков, выполняющих некоторые требования, если страховые услуги, предоставляемые такими страховщиками, не предоставляются ни одним из признанных страховщиков. Некоторые страховщики признаны в одном или более штатах и не признаны в других.

Ценовая политика. Страховщики могут быть классифицированы согласно тому, заключают ли они договора участия или неучастия и согласно тому, пользуются ли они услугами организаций по стандартизации.

Участие и неучастие. Держатель полиса участия в прибылях страховщика принимает участие в деятельности страховщика через получение дивидендов. Договор неучастия не предусматривает участие в прибылях страховщика. Та же самая страховая компания может заключать договора неучастия и участия.

Некоторые страховщики, заключающие договора участия, устанавливают их ставки на высоком уровне, с целью получения высоких дивидендов, в то время как другие устанавливают низкие ставки и рассчитывают на получение более низких дивидендов. Некоторые общества взаимного страхования заключают договора, устанавливающие ставки на самом низком возможном предсказуемом уровне, и не выплачивают никаких дивидендов.

Методы маркетинга. Частные страховщики могут предлагать свои услуги на страховом рынке четырьмя различными способами: через независимых агентов; через штатных сотрудников (прямое страхование); через эксклюзивных агентов; через страховых брокеров.

Независимый агент представляет двух или более страховщиков. Агент является независимым деловым лицом, получающим комиссионные как компенсацию за свои услуги и сохраняющим право возобновлять договора страхования своих клиентов с различными страховщиками. Списки, содержащие информацию о клиентах и заключенных договорах, являются собственностью агента; если агент и страховщик прекращают сотрудничество, страховщик не имеет права передавать эту информацию новому агенту. Независимые агенты могут выписывать свои собственные полисы и самостоятельно решать все финансовые вопросы со своими клиентами.

Прямые страховщики предлагают страховые услуги через штатных сотрудников, получающих жалование (плюс премии) или комиссионные, и представляющих только страховщика-наимателя. В основном, большая часть работы по заключению договоров осуществляется страховщиком именно по такой системе. Штатные сотрудники являются официальными представителями страховщика. В некоторых случаях страховые услуги предлагаются по почте или телефону.

Эксклюзивные агенты занимают положение между независимыми агентами и штатными сотрудниками. Как и штатные сотрудники, они представляют только одного страховщика, однако рассматриваются как независимые деловые лица и всегда вознаграждаются на комиссионной основе. Комиссионные по возобновленным договорам обычно бывают меньше комиссионных по договорам с новыми клиентами.

Система страховых брокеров (брокеража) - четвертый метод маркетинга. В отличие от представителей страховщика, обсужденных выше, страховые брокеры, в принципе - независимые деловые лица, не представляющие никакого страховщика. Страховые брокеры предлагают клиенту на выбор услуги различных страховщиков.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Williams, Smith, and Young: Risk Management And Insurance (7th ed., McGraw-Hill, Inc., 1995), pp. 316-327
2. Athearn, Pritchett, and Schmit: Risk and Insurance (6th ed., St. Paul, Minn.: West Publishing Co., 1987)
3. Dorfman, M. S.: Introduction to Insurance (3rd ed., Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, Inc., 1987)