

СТРАХОВАЯ СИСТЕМА РОССИИ В 1992–1998 ГОДЫ

Г.И. Ханин,
Новосибирский государственный
технический университет
Khaning@academ.org

Страховая система рассматривается как важнейший институт капиталистической экономики и индикатор ее зрелости. С этой точки зрения показывается, что российская страховая система была крайне слабой и неэффективной, что отражало характер российской экономики в этот период. Подавляющая часть операций российской страховой системы представляла собой финансовые схемы и обязательное страхование.

Ключевые слова: страховая система, российский капитализм, активы, финансовые схемы, страховые взносы, иностранные страховые компании.

Развитию страховой системы в 90-е годы мною будет уделено намного меньше места, чем другим компонентам кредитной системы, ввиду незначительной роли, которую она играла в экономике России в этот период. Следует при этом отметить, что состояние публикуемой статистической отчетности по ряду показателей не только недостоверно, но и очень неполно. Не публиковались, например, сводные данные о размерах активов (только по крупнейшим компаниям) и резервов страховой системы, что затрудняет ее сопоставление со страховыми системами зарубежных стран. Несравненно хуже, чем по другим элементам кредитной системы, было и состояние научного и публицистического освещения этой проблематики. Журналы по страховому делу в этот период были крайне малосодержательны, не было содержательных монографий, мемуаров или публицистических статей.

Среди всех значительных элементов кредитной системы России в 90-е годы наиболее печальное положение сложилось в страховой системе. Видимость ее благополучия, создаваемое быстрым ростом числа страховых компаний (с 900 в 1992 году до 2217 в 1995 году)¹, скрывало, что отрасль реально находилась в глубочайшем кризисе, почти при смерти. Это показал уже первый год радикальных рыночных реформ.

Об этом, прежде всего, говорили данные о доле страховых премий к ВВП. В то время как в СССР эта доля составляла в

¹ Российский статистический ежегодник 1994. – М., 1994. – С. 280; Российский статистический ежегодник 2003. – М., 2003. – С. 564. Есть и более высокие данные о числе страховых организаций в первой половине 90-х годов. Около 3000 страховщиков имеют лицензию на проведение операций страхования; Финансы. Денежное обращение. Кредит: учебник / под ред. Л.А. Дробозиной. – М., 1995. – С. 309. Разница связана с тем, что часть страховщиков, получивших лицензию, не приступили к хозяйственной деятельности.

1990 году 2 %, из них за счет населения 1,26 %², в 1992 году она составила 0,62 %, в том числе за счет средств населения 0,15 %³ или в 8 раз меньше. Что еще более показательно, если в 1990 году население формировало 63 % взносов, то в 1992 году лишь немногим более 25 %. С учетом падения ВВП за этот период не менее чем на 30 % объем страховых взносов уменьшается примерно в 4 раза всего за 2 года! Это выглядит тем более поразительным, что с переходом к рыночной экономике роль страховой системы должна была значительно вырасти, ибо государство снимало с себя многие обязательства по рискам перед предприятиями и населением. Приведенные данные в этом и последующие годы являются к тому же явно преувеличенными, но к вопросу об их реальной величине я вернусь после анализа характера деятельности страховой системы России в 90-е годы.

Не изменилось существенно положение и в последующие годы. Правда, отношение страховых премий к ВВП заметно выросло: до 1,6 % в 1995 году и 1998 году⁴, но за счет граждан формировалось лишь 0,17 % премий в 1995 году и 0,4 % в 1998 году, и их доля в общем размере премий составила 10,9 % в 1995 году и 24,3 % в 1998 году⁵. Видно, некоторое улучшение в 1998 году по сравнению с 1995 годом, но все еще совершенно недостаточное, ни по размерам все еще уступающее советскому уровню, ни по качеству в связи с низкой долей средств граждан. Тем не менее при мизерном объеме страхования число страховых организаций оставалось высоким. Так, в 1995 году их число составило 2217, в то

время как в США в середине 1960-х с несравненно большим объемом страхования число компаний страхования жизни составило 1650⁶. Очень значительной оставалось число занятых в этой сфере. В 1995 году по различным формам занятости в ней было занято 189,4 тысячи человек⁷. Сравнимо по численности с занятыми в системе коммерческих банков при меньшем в десятки раз объеме доходов. Но и здесь после 1995 года происходили улучшения: число страховых организаций сократилось с 2217 до 1465, число занятых – со 189 до 104 тысяч человек при выросшем объеме деятельности⁸.

О жалком положении страховой системы в данный период можно судить по средней численности занятых в частных страховых организациях. В частном секторе страховой системы в 1998 году было занято 46 780 человек⁹, или в среднем менее 32 человек на одну организацию. Если учесть, что среди частных страховых организаций были и крупные, то окажется, что подавляющее большинство страховых организаций имели численность примерно 15-20 человек. Понятно, что ни о какой серьезной деятельности при такой численности не могло быть и речи, и эти организации (а их было большинство) были «мертвыми».

Весьма суровая, хотя и смягченная, оценка положения в страховой системе в самом конце данного периода была дана правительством РФ в постановлении от октября 1998 года «Об основных направлениях развития национальной системы страхования в Российской Федерации в 1990–

² Народное хозяйство СССР в 1990 г. – М., 1990. – С. 5, 18.

³ РСЕ 1994. – С. 9, 280.

⁴ РСЕ 2003. – С. 280, 564.

⁵ Там же.

⁶ Жуков Е.Ф. Страховые монополии в экономике США. – М., 1971. – С. 124.

⁷ Финансы России. Статистический сборник. – М., 1999. – С. 298.

⁸ Там же.

⁹ Там же.

2000 годы». Оно позволяет раскрыть многие аспекты истинного состояния страховой системы России.

Правда, в нем утверждается, что в «Российской Федерации заложены основы национального страхования»¹⁰, но дальнейшее изложение фактически опровергает этот оптимистический вывод. Говоря о размерах страхового рынка, постановление отмечает, что «Весь объем страховых взносов в нашей стране сопоставим с аналогичными показателями лишь одной западной страховой компании, замыкающей перечень ста крупнейших страховых компаний мира. В России страхуется менее 10 процентов потенциальных рисков (против 90–95 процентов в большинстве развитых стран. 90 процентов собственности предприятий не обеспечено страховой защитой»¹¹. Столь же печально и финансовое положение страховых компаний. «Лишь около четверти страховщиков имеют уставный капитал более 1 млн рублей. У большинства их вкладками в уставный капитал являются права на имущества, другие низколиквидные средства, что не лучшим образом влияет на надежность и платежеспособность страховых компаний»¹². Иными словами, не только размеры уставных капиталов являются убогими (их объем в 50 тысяч долларов по тогдашнему валютному курсу считается хорошим результатом), но и сам этот уставный капитал наполнен низколиквидными активами. Но самое печальное – о состоянии страхового рынка сказано достаточно дипломатично, как и положено в правительственных документах. «Некоторые (ну, конечно, некото-

рые. – Г. Х.) предлагают страхователям вместо страховых продуктов псевдостраховые финансовые схемы, позволяющие страхователям обойти налоговое законодательство, уйти от налогов и обязательных платежей в государственные внебюджетные фонды»¹³. Если слово «некоторые» заменить на «почти все», как и надо делать при чтении правилительственных документов, то окажется, что реального страхования в России почти нет, а есть его имитация, маскирующая элементарный способ ухода от налогов и платежей во внебюджетные фонды. И все статистические показатели его развития почти ничего не стоят. В качестве недостатка в деятельности страховой системы отмечалась чрезмерная доля обязательного страхования. Наконец, отмечалось, что «за рубеж в качестве перестраховочной премии уходят средства, которые должны быть одним из важнейших источников внутренних инвестиционных ресурсов»¹⁴. Это означало, что России так и не удалось создать надежных страховых компаний в самой сложной сфере страховой деятельности – перестраховочной, и приходилось в больших размерах прибегать к слугам зарубежных перестраховочных компаний.

Это постановление дает ответ на вопрос, каким образом при почти мертвом страховом рынке могли долгое время функционировать сотни страховых компаний и десятки тысяч занятых в них. Прежде всего, за счет огромного расширения обязательного страхования. Практически, как противоречащее рыночным отношениям, оно было ликвидировано с началом радикальной экономической реформы. Однако в целях недопущения краха страховой системы оно быстро наращивало свою долю и объем. Не обошлось здесь и без умело-

¹⁰ Основные направления развития национальной системы страхования в Российской Федерации на 1998–2000 годы. Страховое дело. Ноябрь–декабрь 1998. – С. 5.

¹¹ Там же.

¹² Там же.

¹³ Там же.

¹⁴ Там же. – С. 5, 7.

го лоббирования страховых компаний. В 1992 году доля обязательного страхования в страховых взносах составила 5,9 %, в том числе почти исключительно обязательное медицинское страхование (5,9%)¹⁵. С тех пор эта доля непрерывно росла, достигнув в 1997 году 41,1 %, опять почти исключительно за счет медицинского страхования¹⁶. Другим средством спасения явились многочисленные финансовые схемы ухода от налогов юридических лиц благодаря фиктивному страхованию. Эти финансовые схемы были выгодны и страховщикам (которые практически не осуществляли по ним страховых выплат), и предприятиям, и больше всего их руководителям, которых «заинтересовывали» в этих схемах. Но они избавляли страховщиков от необходимости заниматься сложным делом реального страхования. Очевидно, что и государственные органы потворствовали разрушительным для рыночной экономики извращениям в системе страхования, опомнившись только в 1998 году после дефолта.

Уяснив характер деятельности страховой системы России, можно вернуться к вопросу об ее реальных размерах. То, что реальное страхование в деятельности страховых компаний занимало лишь часть их деятельности, после кризиса 1998 года начали признавать и сами страховщики. Так, председатель совета директоров группа «Наста» Николай Галагуза писал, что «на самом деле из этой суммы (страховых премий. – Г. Х.) настоящая страховая премия составляет не более 50 %. Вторая половина – это средства, прошедшие через счет страховых компаний»¹⁷. Более точные оценки, ссы-

лаясь на исследования российских и иностранных финансовых компаний (в частности, Объединенной финансовой группы), дали американские исследователи российского страхового рынка для начала XXI века, когда уже началось сокращение объема финансовых схем. По подсчетам компании Droege & comp. в ближайшем к рассматриваемому периоду 2000 году реальный объем собранных премий страховыми компаниями России составил 51,66 млрд рублей, или 1702 млн долларов США¹⁸. По официальным данным, в этом году объем премий составил 170,0 млрд рублей¹⁹. Таким образом, реальный объем премий составил 30,4 % от общего объема, финансовые схемы и квази-страхование (каким являлось обязательное медицинское) 69,6 %. С учетом реального страхования его доля в ВВП в 1998 году составила менее 0,5 %, даже ниже уровня 1992 года, когда только началось внедрение финансовых схем и квази-страхования. Следовательно, никакого реального увеличения доли страхования с 1992 года не произошло (а по сравнению с концом 80-х годов – и огромное снижение), и оно оставалась мизерной не только по сравнению с развитыми странами, но и с подавляющей частью стран Центральной и Восточной Европы. Еще более ошеломляющим выглядит положение с долгосрочным страхованием жизни – наиболее важной частью страхования на Западе²⁰. В том же 2000 году его объем составил лишь 40 млн долларов²¹, т. е. менее 30 центов на одного жителя РФ, и оно составило немно-

¹⁵ РСЕ 1994. Указ. соч. – С. 281.

¹⁶ Финансы России. Указ. соч. – С. 307.

¹⁷ Галагуза Н. Роль государства в защите страхования в условиях инфляции // Страховое дело. Июль 1999. – С. 5.

¹⁸ Mark Douglas Mariska, Thomas E. Manson Reforming the insurance market in Russia 2004. – P. 28.

¹⁹ РСЕ 2003. Указ. соч. – С. 564.

²⁰ Все данные приводятся по стандартной международной классификации видов страхования, а не по российской, унаследованной от СССР.

²¹ Mark Douglas Mariska op. cit. – P. 28.

гим более 2 % в общем объеме страхования вместо 60–65 % в развитых странах. В области страхования жизни влияние финансовых схем оказалось наиболее значительным. Так, в 2003 году вместо официальных 6,35 млрд долларов страхования жизни его реальный объем составил 115 млн долларов, или 1,8 %, в то время как реальный объем других видов страхования, кроме страхования жизни, составил 3,43 млрд долларов вместо 6,5 млрд долларов по официальной статистике, или 52,7 %²². О катастрофическом отставании РФ от стран Центральной и Восточной Европы по величине страхования жизни говорит доля премий по страхованию жизни в ВВП этих стран в 2003 году, в %: Чехия – 1,72, Венгрия – 1,2, Польша – 1,12, Россия – 0,08 %²³. Отставание, как видно, в 15–20 раз в 2003 году и намного больше в 1998 году, когда страхования жизни практически не было.

Очень показательное распределение американскими учеными 100 ведущих страховых компаний по типам в зависимости от характера их деятельности в том же 2003 году. У 16 из них преобладали финансовые схемы, 7 сильно зависели от финансовых схем, 25 являлись корпоративными, и вряд ли их можно считать страховыми компаниями, 20 занимались обязательным медицинским страхованием и лишь 30 занимались «стандартными классами страхования»²⁴, т. е. являлись страховыми компаниями. Иными словами, лишь 30 % крупных страховых компаний таковыми являлись реально. Среди мелких и средних их доля, скорее всего, была еще ниже. По оценкам тех же авторов, у первой по размеру премий российской стра-

ховой компании доля финансовых схем составила 96,3 %, у второй – 80 %, третьей – 98,7 %²⁵. Следовательно, преуспеть можно было только, как можно более широко применяя финансовые схемы, т. е. мошенничая. Широчайшим применением финансовых схем объясняется тот, на первый взгляд, загадочный факт, что при ничтожном уровне страхования страховая система систематически давала немалый положительный финансовый результат, и сотни страховых компаний выживали и даже процветали. Финансовые схемы и квази-страхование позволяли добиваться больших доходов с минимальными затратами компаний. Нормальными видами страхования подавляющее большинство компаний не могли заниматься. Те же из них, кто честно пытался заниматься нормальным страхованием, просто погибали. Так, одна из инициаторов создания частных страховых компаний и лидеров страхового рынка в начале 90-х годов компания АСКО, пытавшаяся уже тогда следовать стандартам цивилизованного рынка, в 1998 году не вошла в список 100 крупнейших страховых компаний.

Какие же объективные процессы препятствовали развитию реального страхования в России? Начну с самой основной, на мой взгляд, причины. Страхование, как и рынок частных ценных бумаг, возможно, еще в большей степени является индикатором развития капитализма в стране и его стабильности. Не имеет смысла страховать ни имущество, ни жизнь, если нет хотя бы минимальной уверенности в будущих доходах и праве собственности. Именно такой уверенности и не было у наиболее состоятельной части населения России в этот

²² Там же. – С. 24

²³ Там же. – С. 27.

²⁴ Там же. – С. 40.

²⁵ Там же. – С. 30.

период в силу нелегитимности подавляющей части частной собственности и доходов от нее, крайней политической и экономической нестабильности в 90-е годы в России.

Из числа более частных причин наиболее важной, по-видимому, является инфляция. Она почти в равной степени делает невыгодным страхование и для страховщиков, и для страхователей, поскольку в страховых договорах этот фактор не учитывался. Страхователи получали выплаты в обесцененных деньгах. У страховщиков обесценивались их активы и резервы²⁶. Важной причиной являлось катастрофическое снижение уровня жизни у основной части населения, которой было не до страхования жизни и имущества. Что касается небольшой части состоятельного населения, то оно было либо неуверенно в стабильности своих доходов, либо страховало себя огромными денежными резервами в валюте в России и особенно за рубежом. Важным фактором явилась совершенно оправданное недоверие к платежеспособности российских страховых компаний (иностраных в этот период было еще немного). Очень низкой была, естественно, страховая культура у населения и руководства хозяйственных организаций. Собственники предприятий (о чем уже говорилось) не ощущали стабильность своих прав на собственность и всего нового хозяйственного устройства страны. Платить страховые взносы при риске потерять собственность им справедливо казалось бессмысленным. Крайне низкой была квалификация работников и руководителей страховых компаний, неэффективны-

²⁶ Во 2-м томе я неточно сделал вывод о том, что инфляция выгодна страховщикам, ввиду того, что они выплачивают страховые суммы в обесцененных деньгах без учета их потерь в активах и резервах.

ми и запоздалыми были действия регулирующих органов как в законодательной, так и надзорной деятельности. Все эти негативные факторы действовали синхронно. Стоило им несколько ослабнуть в 1996–1998 годы, и этот рынок несколько окреп.

В 1992–1998 годы происходили важные изменения в структуре страховой деятельности. Менялось соотношение между государственной и частной собственностью.

Следует отметить, что образование частного сектора в страховании происходило преимущественно не путем приватизации государственных компаний (а таких было две – Росгострах и Ингосстрах), как в банковской системе, а путем образования новых страховых компаний. Поразительно и даже загадочно, на первый взгляд, насколько быстро очень слабые экономически и в кадровом отношении частные страховые компании завоевали тем не менее первенство в страховании. Уже в 1992 году негосударственные организации собрали 64 % страховых взносов²⁷. А страховая сумма по договорам добровольного страхования у них составила даже 99 %, в то время как число заключенных договоров добровольного страхования составило лишь 5 %²⁸. Последнее обстоятельство легко объясняется тем, что новые договора добровольного страхования (а им в это время, напомним, была основная часть страхования) заключались в 1989–1992 годы в основном с новыми страховыми компаниями с несравненно большей величиной страховой суммы, чем аналогичные объекты в прошлом, в связи с огромным ростом цен в этот период. Вопрос в том, почему с новыми, а не с более мощным Госстрахом? В экономической литературе этот вопрос не освещался.

²⁷ РСЕ 1994. Указ. соч. – С. 280.

²⁸ Там же.

Предполагаю, что здесь решающую роль играла большая готовность новых страховых компаний реализовывать финансовые схемы, чем у «отягощенного» старыми инструкциями Госстраха. Доля частных страховых компаний в страховых взносах продолжала расти и в последующий период. Так, в 1995 году она составила 86,4 %, в 1998 году – 90,5 %²⁹. Выровнялась с долей в страховых взносах и доля в числе договоров добровольного страхования частного сектора: она составила в 1995 году 84,5 %, в 1998 году – 72,8³⁰. Очевидно, что срок действия у старых договоров, заключавшихся с государственными страховыми организациями, к этому времени истек. Обращает на себя внимание тот факт, что даже в 1998 году среднесписочная численность постоянных страховых агентов без совместителей в государственных страховых организациях в 4 раза превосходила их численность в частных³¹.

Следует, однако, иметь в виду, что деление на государственный и частный сектор в страховании, используемый в страховой статистике, является слишком грубым. Имеются более детальные оценки. Согласно им в 1995 году более 58 % страховых компаний относилось к смешанной собственности, к частной – 36 %, государственной – 5 %, муниципальной и общественных организаций – 1 %³². Эти данные могут говорить о том, что все же часть страховых компаний образовалась путем преобразования бывших государственных страховых компаний в смешанные.

В результате весьма сложных и еще почти не описанных в экономической литера-

туре процессов ликвидации, банкротства, слияния и поглощения к концу 90-х годов сложилась новая конфигурация страховой системы России. Определенный свет на эту конфигурацию пролило проведенное Центром экономического анализа Агентства «Интерфакс» исследование результатов деятельности 100 крупнейших страховых компаний России за 3-й квартал 1998 года на основе представляемой этими компаниями в налоговые органы и органы страхового надзора бухгалтерской отчетности. В этом исследовании удалось выявить, наконец, и нетто-активы страховой системы России, чего не смог сделать Госкомстат России, не получающий эту информацию. Оказалось, что нетто-активы этих компаний на 1 октября 1998 года составили 16,7 млрд рублей или по тогдашнему курсу рубля к доллару лишь 1 млрд долларов³³. По оценке экспертов этого агентства эти 100 страховых компаний контролировали порядка 50 % активов всех российских страховых компаний, хотя они собирали лишь 31 % всех премий, что объясняется лучшим финансовым положением крупных компаний по сравнению со средними и мелкими³⁴. Этот расчет позволил сравнить активы всей страховой системы России с активами западных страховых компаний и российских коммерческих банков. Они оказались равные активам не самой крупной западной страховой компании и примерно в 30 раз меньше активов российских коммерческих банков³⁵. Удалось также установить и распределение активов внутри этого списка. На долю крупнейшего приватизированного к этому времени Ингосстраха пришлось почти 30 % активов, на долю

²⁹ Финансы России. Указ. соч. – С. 298–299.

³⁰ Там же.

³¹ Там же.

³² Финансы. Денежное обращение. Кредит. Указ. соч. – С. 309.

³³ Ржанов А. За парадным фасадом отчетности скрыты серьезные проблемы страховщиков // Страховое дело. – Март 1999. – С. 19–25.

³⁴ Там же. – С. 19.

³⁵ Там же.

следующих за ним крупнейших страховщиков – 39 %, на долю оставшихся 89 – меньше трети³⁶. Реально распределение компаний по активам сильно отличалось от статистического, поскольку у Ингосстраха, традиционно занимающегося реальным морским внешнеторговым страхованием, и активы и премии были реальными, а у подавляющего большинства остальных – фиктивными. В первую пятерку крупнейших страховых компаний вошли Ингосстрах с активами, равными примерно 5 млрд рублей, всей системы Росгостраха (с дочерними компаниями) – 2 млрд рублей, Лукойл – 1,8 млрд рублей, Промышленно-страховая компания – 1 млрд рублей и Росно – 0,65 млрд рублей³⁷. Самая крупная дочерняя компания Росстраха – Росстрах Подмосковье – занимала лишь 23-е место с активами немногим более 100 млн рублей³⁸.

Важное значение имеет вопрос о роли иностранных страховых компаний в страховой системе России в этот период. Их привлечение имело бы огромное положительное значение, учитывая крайнюю слабость отечественной страховой системы. Между тем на отношение власти к возможностям привлечения иностранного капитала в эту сферу гораздо большее влияние оказывало давление отечественных страховых компаний, опасавшихся непосильной для них конкуренции с иностранным капиталом, аналогичные опасения были и у руководителей коммерческих банков в тот же период. Поэтому уже в 1992 году было принято решение, запрещающее создавать страховые компании с долей иностранного, превышающего 49 %³⁹. В 1994 году РФ

по соглашению о стратегическом партнерстве с Европейским сообществом обязалась отменить это ограничение для страховых компаний в 1999 году⁴⁰. Тем не менее иностранные страховые компании научились обходить это ограничения, создавая свои страховые компании как якобы дочерние компании российских холдинговых компаний⁴¹. Реальным ограничителем для деятельности иностранных страховых компаний, как отмечают компетентные американские исследователи, были не юридические препятствия, а экономические, связанные с характером складывающегося в России социально-экономического строя, менталитета населения, уровня жизни населения и т. д., общие с российскими страховыми компаниями⁴². В силу указанных причин объем деятельности иностранного капитала в этой сфере в данный период был невелик. Правда, в 1998 году доля иностранных страховых компаний в страховых взносах достигла немалой относительной величины в 20 %⁴³, но, учитывая ничтожный размер страховых взносов, в абсолютном выражении это была небольшая величина. Если же говорить о размере вложенного капитала, то вряд ли речь идет о величине больше нескольких десятков миллионов долларов. Среди 100 крупнейших страховых компаний РФ на 1 октября 1998 года в явном виде иностранных всего несколько. 18-е место по нетто-активам занимает Ост-Вест-Альянс, 35-е место – недавно созданная группа Ренессанс-Страхование, 57-е место – Ренессанс-Страхование, 61-е место – Цюрих-Русь⁴⁴. Компании Ост-Вест-Альянс

⁴⁰ Ibid.

⁴¹ Ibid.

⁴² Ibid.

⁴³ Основные направления развития национальной системы страхования. Указ. соч. – С. 12.

⁴⁴ Ржанов А. Указ. соч. – С. 21–25.

³⁶ Там же.

³⁷ Там же.

³⁸ Там же. – С. 21.

³⁹ Mark Douglas Mariska op.cit.p.64

и Цюрих-Русь были фактически дочерними компаниями крупнейших западных страховых компаний, а Ренессанс-Страхование было создано успешным бизнесменом в сфере инвестиционного банковского дела Борисом Йорданом, решившим вложиться в перспективный, на его взгляд, страховой рынок России. Мало что известно о реальном поведении иностранных страховых компаний в этот период. Заведомо можно сказать, что оно было намного более цивилизованным и компетентным, чем российских компаний. Но и они не могли не считаться с дикими условиями российского делового мира в этот период. Возможно, самое важное значение их деятельности заключалось в формировании нового класса страховых работников, которые впоследствии могли эту культуру и квалификацию распространять на другие страховые компании.

Страховые компании России размещались преимущественно в Москве, где имелись наиболее богатые клиенты, источники и наиболее образованный персонал. Так, из первых 20 самых крупных компаний 19 размещались в Москве и лишь одна (Лукойл) – в Когалыме⁴⁵.

Трудно сказать что-то положительное о деятельности государства в этой сфере. Правда, был создан государственный орган по регулированию и надзору в этой сфере, но он почти ничего не сделал для уменьшения злоупотреблений в ней.

Каковы же общие итоги деятельности страховой системы России в этот период? Они еще более удручающие, чем в других сферах кредитной системы. В еще большей степени, чем коммерческие банки, страховые компании оказались разрушительной силой для российской экономи-

⁴⁵ Там же. – С. 21.

ки, поскольку преимущественно использовались для ухода от выплаты налогов. Они практически не использовались для страхования жизни. Крайне незначительными были и реальные размеры страхования имущества. Здесь выделялись только страхование автомобилей (в основном, легковых) и морское страхование. Взносы на страхование от огня составляли лишь 288 млн долларов, или менее 2 долларов на душу населения, из которых часть была связана со страхованием личного имущества и строений⁴⁶. Из этих данных можно сделать вывод, что производственные основные фонды, как и непроизводственные строения, практически не страховались. Приходится повторить сделанный ранее вывод, что страхование в этот период было практически мертво. Можно не сомневаться, что страхование послужило немалому обогащению как руководителей страховых компаний, так и руководителей многих клиентов – юридических лиц. Из положительных результатов в какой-то степени можно указать предоставление рабочих мест многим десяткам работников, которые больше пользы или меньше вреда, однако, принесли бы в других сферах деятельности, и приобретение некоторого опыта деятельности в новых условиях. Слишком большие издержки для получения знаний. В оправдание этих плачевных результатов можно указать на то, что они во многом были порождены общими экономическими и политическими условиями этого периода, и был шанс на изменение положения к лучшему при улучшении этих условий. Тогда могли бы пригодиться и созданные в этот период страховые организации. Так и произошло в 1995–1997 годы, и это улучше-

⁴⁶ Размеры страхования имущества приводятся по :Mark Douglas Mariska op.cit. – P. 28.

ние было прервано финансовым кризисом 1998 года.

Главное же состояло в способности создать реальный российский капитализм, без которого рыночная страховая система не имеет перспектив.

Литература

Галагуза Н. Роль государства в защите страхования в условиях инфляции // *Страховое дело*, 1999. – № 7. – С. 4–6.

Жуков Е.Ф. Страховые монополии в экономике США. – М: Наука, 1971. – 184 с.

Российский статистический ежегодник 1994. Госкомстат России. – Москва, 1994.

Народное хозяйство СССР в 1990 г. // Статистический ежегодник. – М: Финансы и Статистика, 1991.

Ржанов А. За парадным фасадом отчетности скрыты серьезные проблемы страховщиков // *Страховое дело*, 1999. – С. 19–25.

Финансы. Денежное обращение. Кредит: учебник для вузов / под ред. Л.А. Дробозиной. – М.: Финансы; ЮНИТИ, 1997. – 479 с.

Финансы России // Статистический сборник. – М., 1999. – С. 298.

Mariska Mark Douglas, Manson Thomas E. Reforming the insurance market in Russia 2004. – P. 28.

Закон РФ «Основные направления развития национальной системы страхования в Российской Федерации на 1998–2000 годы» от 27.11.92 № 1139.