

9-40
КУВАСАЙСКИЙ УЧЕБНЫЙ
НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ЦЕНТР
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

ДЖАББАРОВ Т. О., ДОДОБАЕВ Ю. Т., АТАХАНОВ Н. О.

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ИНСТИТУТЫ

(Учебное пособие)

Ташкент — 2002 г.

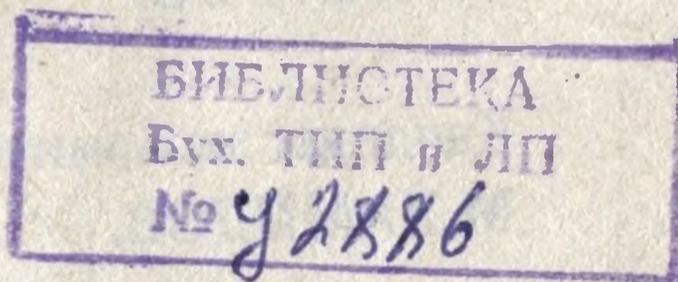
65
D-40

КУВАСАЙСКИЙ УЧЕБНЫЙ НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ
ЦЕНТР ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

ДЖАББАРОВ Т.О, ДОДОБАЕВ Ю.Т, АТАХАНОВ Н.О.

Инвестиционные институты

(Учебное пособие)



Ташкент – 2002 г.

65
D-40

КУВАСАЙСКИЙ УЧЕБНЫЙ НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ
ЦЕНТР ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

ДЖАББАРОВ Т.О, ДОДОБАЕВ Ю.Т, АТАХАНОВ Н.О.

Инвестиционные ИНСТИТУТЫ

(Учебное пособие)



Ташкент – 2002 г.

Джаббаров Т.О, Додобаев Ю.Т, Атаханов Н.О.
Инвестиционные институты Учебное пособие.
Ташкент, 2001 г.

Учебное пособие написано на основании закона «Об образовании» и «Национальной Программы Подготовки кадров Республики Узбекистан», «Национальной Программы повышения правовой культуры в обществе», а также программы, утвержденной Институтом проблем высшей и средней специальной школы Министерства высшего и среднего специального образования Республики Узбекистан по подготовке бакалавров.

Рекомендовано Ученым советом Куvasайского учебного научно-производственного Центра предпринимательства в качестве учебника для бакалавров по направлению «Экономика».

**Рецензенты: доктор экономических наук,
А.ГАФУРОВ.**

**Кандидат экономических наук
М.ХАМИДОВ.**

ПРЕДИСЛОВИЕ

В данное учебное пособие входит анализ организации и деятельности специализированных небанковских кредитно-финансовых институтов, осуществляющих обширные операции на рынке ценных бумаг и в сферах кредитной деятельности. Деятельность этих институтов в ведущих западных странах рассматривается в сопоставлении с формированием и развитием аналогичных институтов в современной рыночной экономике Узбекистана.

В экономически развитых странах небанковские кредитно-финансовые институты бурно развивались в послевоенные годы, в Узбекистане образование аналогичных институтов реально начинается только в 90-х годах.

В программном докладе на XIV сессии Олий Мажлиса «Узбекистан, устремленный в XIV сессии Олий Мажлиса «Узбекистан, устремленный в XXI век» Президент Узбекистана Ислам Каримов говорил: Необходимо сформировать действенный механизм постоянного доступа предпринимательских структур к кредитным ресурсам, особенно по линии международных финансовых организаций. В решении постановленных Президентом задач значительную роль может сыграть создание и широкое развитие в Узбекистане кооперативных кредитных учреждений аналогичным тем, которые существуют в различных странах мира: кооперативных банков, кредитных союзов, обществ взаимного кредитования, ссудосберегательных касс, благотворительных фондов и т.д.

ВВЕДЕНИЕ

Роль специализированных кредитно-финансовых небанковских институтов в накоплении и мобилизации капитала.

К числу специализированных небанковских кредитно-финансовых учреждений, которые заняли в послевоенные годы видное место в накоплении и мобилизации денежного капитала, относятся страховые компании, пенсионные фонды, ссудо-сберегательные ассоциации, строительные общества, финансовые компании, благотворительные фонды, кредитные союзы. Влияние на рост этих учреждений подействовали три основных причины:

1-рост доходов населения в развитых капиталистических странах;

2-активное развитие рынка ценных бумаг;

3-предоставление этими учреждениями специальных услуг, которые не могут предоставлять банки.

Небанковские кредитно-финансовые институты, в отличие от банков, могут аккумулировать денежные сбережения населения на довольно длительные сроки и делать долгосрочные инвестиции, предоставлять кредиты через все виды акций, оказывать кредитную взаимопомощь.

Все эти указанные институты конкурируют между собой за привлечение денежных сбережений, за кредитные операции и за сферы вложения в акции, с банками они конкурируют за привлечение сбережений всех слоёв населения. Все эти виды конкуренции имеют неценовой характер, объясняемый спецификой пассивных операций каждого вида кредитно-финансовых учреждений. Так, в банковском деле действует процентная ставка по вкладам, депозитам, кредитам и ссудам, в страховом деле действует страховой тариф, у инвестиционных компаний — курсовая разница выпускаемых и приобретаемых ими акций. Неценовая конкуренция определяется несопоставимостью операций и цен на них.

ГЛАВА 1. СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ

1.1. Организационные формы.

Характерным признаком рыночной экономики является превращение всех организационных форм частных предприятий в акционерную форму, которая позволяет привлекать дополнительный капитал. Страховое дело имеет свою специфику.

В промышленно развитых странах существуют четыре основных формы страховых компаний: *акционерная (stock)*, *взаимная (mutual)*, *Ллойд (Lloyds)* и *взаимного обмена (reciprocal)*. Акционерная и взаимная формы широко распространены при страховании жизни, от несчастных случаев и в страховании имущества, а «Ллойд» и компании взаимного обмена действуют только в области страхования имущества от несчастных случаев. Организация «Ллойд» сильно развита в Англии, в других странах эта форма встречается редко, другие формы распространены во всех развитых странах.

Акционерная форма компаний наиболее распространена в страховом деле, на эти компании приходится основной объем страховых операций.

Страховые организации Узбекистана также имеют акционерную форму. Управление акционерным капиталом осуществляется правлением директоров, избираемых акционерами. Доходы акционерных компаний распределяются по удельному весу акций, купленных их владельцами.

Взаимная форма компаний - это кооперативная форма организации без создания акционерного капитала. Весь капитал образуется из страховых взносов и каждый застрахованный является её частичным совладельцем, в соответствии с правилами организации компании, и может участвовать в определении политики страхового общества. В США, в отличие от других стран, основная масса операций по страхованию жизни приходится на общества взаимного страхования, их доля равна 2/3 в общем объеме страховой премии.

Возникли компании взаимного страхования в начале 20 века, когда обострилась борьба между различными группами финансовой олигархии за контроль над акционерными страховыми компаниями, и возникли многочисленные мошенничества и злоупотребления властью.

В 1905 году правительство США издало закон о преобразовании крупнейших акционерных обществ в общества взаимного страхования. К концу 20 века их —насчитывалось в США более двух тысяч, а акционерных компаний-800.

Также и в Канаде после принятия нового закона о комиссиях страхования жизни в 1957 году ведущие страховые монополии преобразовались в общества взаимного страхования, сосредоточив у себя большую часть страховой премии и активов.

В отличие от акционерных обществ, где акционерами могут быть не только индивидуальные лица, но и промышленно-торговые корпорации, банки и другие частные учреждения, способные влиять на политику правления директоров, взаимная форма рассчитана на владение полисами индивидуальных лиц. И так как ни одна финансовая группа не в состоянии приобрести полисы, находящиеся у населения, исключается возможность контроля над компанией со стороны других финансовых, промышленных групп, смены руководства, диктовки условий основной массе клиентуры.

Однако, юридический статус компаний взаимного страхования допускает не всех полисодержателей к избранию правления директоров и к контролю над своей деятельностью, например в 1937 году в избрании директора крупнейшей страховой компании «Нью-Йорк лайф иншуренс» из 1,5 млн. полисодержателей участвовало только 297 человек.

Общества взаимного страхования провозглашают своей задачей не получение прибыли, а снижение тарифов страховых взносов в интересах своих членов.

Отсутствие акционерного капитала общества взаимного страхования компенсируют за счёт полисов, дающих право на участие в прибылях, а акционерные компании реализуют свои полисы без такого права, поэтому компании взаимного страхования имеют большие возможности в накоплении капитала, и они взимают более высокую страховую плату. Например, в США тариф по пожизненному страхованию с «правом участия в прибылях» на 4, 87долл. выше, чем

тариф по полису «без участия в прибылях», которые выпускают акционерные компании.

Так как в условиях рыночной экономики сущность любого предприятия или компании определяется характером производственных отношений, элементы «коллективизма» здесь незначительны и служат камуфляжем для подлинных распорядителей страховых фондов.

В США и Канаде существует ещё одна кооперативная форма страховых компаний - «общества братского страхования». Они продают более дешёвые полисы страхования жизни от несчастных случаев и болезней. Эти страховые компании не облагаются налогами, а установленные ими тарифы не регулируются законом, но несмотря на эти привилегии, они не пользуются популярностью среди населения.

Компании взаимного обмена также основаны на кооперативных началах, но в отличие от компаний взаимного страхования они не являются корпоративными объединениями. Эти компании действуют от имени отдельных лиц или страховых компаний и управляются доверенными лицами; их членами являются не полисодержатели, а сами компании. Через главную контору они обмениваются между собой страховыми рисками, не продавая их на сторону, и этим страхуют сами себя.

Компании «взаимного обмена» называют организациями внутристрахового обмена. Эта форма страхования распространена в страховании от огня и автомобильных происшествий и возникла в начале 20 века как орудие конкуренции.

Форма организации типа «Ллойд» - это объединённые в синдикаты страховые компании и брокеры. В настоящее время в «Ллойд» в Англии входит более 6000 страховщиков, объединённых в 300 синдикатов. Брокеры принимают дела от страхователей и распределяют ответственность по риску среди членов своего синдиката. За свои операции брокеры получают комиссионные. Согласно существующим условиям, каждый страховщик, вступивший в ассоциацию «Ллойда» должен внести пай или залог. Во главе «Ллойда» стоит специальный комитет, ведающий организационными вопросами, приёмом новых членов, контролем за деятельностью членов и за капиталами.

В США «Ллойд» действует только на внутреннем рынке и он отличается от английского: его члены назначают доверенное лицо,

Возникли компании взаимного страхования в начале 20 века, когда обострилась борьба между различными группами финансовой олигархии за контроль над акционерными страховыми компаниями, и возникли многочисленные мошенничества и злоупотребления властью.

В 1905 году правительство США издало закон о преобразовании крупнейших акционерных обществ в общества взаимного страхования. К концу 20 века их —насчитывалось в США более двух тысяч, а акционерных компаний-800.

Таже и в Канаде после принятия нового закона о комиссиях страхования жизни в 1957 году ведущие страховые монополии преобразовались в общества взаимного страхования, сосредоточив у себя большую часть страховой премии и активов.

В отличие от акционерных обществ, где акционерами могут быть не только индивидуальные лица, но и промышленно-торговые корпорации, банки и другие частные учреждения, способные влиять на политику правления директоров, взаимная форма рассчитана на владение полисами индивидуальных лиц. И так как ни одна финансовая группа не в состоянии приобрести полисы, находящиеся у населения, исключается возможность контроля над компанией со стороны других финансовых промышленных групп, смены руководства, диктовки условий основной массе клиентуры.

Однако, юридический статус компаний взаимного страхования допускает не всех полисодержателей к избранию правления директоров и к контролю над своей деятельностью, например в 1937 году в избрании директора крупнейшей страховой компании «Нью-Йорк лайф иншуренс» из 1,5 млн. полисодержателей участвовало только 297 человек.

Общества взаимного страхования провозглашают своей задачей не получение прибыли, а снижение тарифов страховых взносов в интересах своих членов.

Отсутствие акционерного капитала общества взаимного страхования компенсируют за счёт полисов, дающих право на участие в прибылях, а акционерные компании реализуют свои полисы без такого права, поэтому компании взаимного страхования имеют большие возможности в накоплении капитала, и они взимают более высокую страховую плату. Например, в США тариф по пожизненному страхованию с «правом участия в прибылях» на 4, 87долл. выше, чем

тариф по полису «без участия в прибылях», которые выпускают акционерные компании.

Так как в условиях рыночной экономики сущность любого предприятия или компании определяется характером производственных отношений, элементы «коллективизма» здесь незначительны и служат камуфляжем для подлинных распорядителей страховых фондов.

В США и Канаде существует ещё одна корпоративная форма страховых компаний - «общества братского страхования». Они продают более дешевые полисы страхования жизни от несчастных случаев и болезней. Эти страховые компании не облагаются налогами, а установленные ими тарифы не регулируются законом, но несмотря на эти привилегии, они не пользуются популярностью среди населения.

Компании взаимного обмена также основаны на кооперативных началах, но в отличие от компаний взаимного страхования они не являются корпоративными объединениями. Эти компании действуют от имени отдельных лиц или страховых компаний и управляются доверенными лицами; их членами являются не полисодержатели, а сами компании. Через главную контору они обмениваются между собой страховыми рисками, не продавая их на сторону, и этим страхуют сами себя.

Компании «взаимного обмена» называют организациями внутристрахового обмена. Эта форма страхования распространена в страховании от огня и автомобильных происшествий и возникла в начале 20 века как орудие конкуренции.

Форма организации типа «Ллойд» - это объединённые в синдикаты страховые компании и брокеры. В настоящее время в «Ллойд» в Англии входит более 6000 страховщиков, объединённых в 300 синдикатов. Брокеры принимают дела от страхователей и распределяют ответственность по риску среди членов своего синдиката. За свои операции брокеры получают комиссионные. Согласно существующим условиям, каждый страховщик, вступивший в ассоциацию «Ллойда» должен внести пай или залог. Во главе «Ллойда» стоит специальный комитет, ведающий организационными вопросами, приёмом новых членов, контролем за деятельностью членов и за капиталами.

В США «Ллойд» действует только на внутреннем рынке и он отличается от английского: его члены назначают доверенное лицо,

прибыль-всего от 2 до 7%. В балансах компаний ежегодный прирост резервов взносов отражается через статью расходов, чем скрывается важнейший результат финансовой деятельности. В целом прирост резерва взносов составляет 20-30% валовых страховых взносов и поэтому вся выгодность предпринимательства в страховом деле состоит в использовании резерва взносов в качестве ссудного капитала.

Резерв страховых взносов образуется за счёт взносов, размер которых определяется тарифной ставкой, которая, в свою очередь, складывается из двух основных компонентов: нетто-ставки, которая предназначена для создания фонда (резерва) по выплате страховых сумм, и надбавка (нагрузка) для покрытия расходов по ведению страховых операций.

Величина нетто-ставки определяется уровнем смертности застрахованного населения и нормой доходности самого резерва взносов. Первый элемент нетто-ставки – сумма, необходимая для выплаты застрахованным через определённое время рассчитывается по таблице смертности, которая содержит статистические показатели смертности населения отдельных возрастов. Так, по таблице смертности 1941 года, применяемой в США, рассчитано, что на 1000 человек в возрасте 35 лет приходится 4,59 смертных случаев, хотя эта таблица уже устарела. По страховому договору, заключённому сроком на 1 год, компания должна с каждого клиента получить по 4,59долл., или 4590 долл. с 1000 человек, которые она должна в конце года вернуть своим клиентам, но так как они пользуются устаревшими таблицами, получается, что размер этой части ставки завышается страховыми компаниями. В других странах также используются устаревшие таблицы смертности.

При определении второго элемента тарифной ставки-надбавки (нагрузки) для покрытия расходов по ведению страховых операций принимается во внимание норма доходности, позволяющая установить размер взносов, или сумму, взимаемую с каждого застрахованного лица. Так как договора страхования жизни, как правило заключаются на 5, 10, 15, 25 лет и более, то момент поступления взносов не совпадает по времени с выплатой страховых сумм. Эти взносы оседают в страховых компаниях на длительный период и образуют резервы, которые потом используются как ссудный капитал. Размер дохода, приносимого с каждой единицы денежной

сумы, представляет процентную ставку или норму доходности, которая равняется 2,5%.

По таблице смертности находится фонд, необходимый для выплаты застрахованным лицам через определённое количество лет, и если взносы будут внесены в момент заключения договора страхования, то в течение последующих лет на эти временно свободные средства будет получен доход из расчёта 2,5%. Поэтому, фонд создаваемый из взносов в период заключения сделки, может быть меньше фонда, необходимого для выплаты, на размер указанного дохода.

Чтобы определить фонд, который нужно иметь в момент заключения договора страхования, компания делает скидку на тот доход. К примеру, 4,59 долл. из расчёта 25% на 1 год даст дополнительный доход 0,11 центов, поэтому в начале года будет взиматься по 4,48 долл. с каждого лица, а в конце года эта же сумма будет выплачена ему, и это создает впечатление, что нетто-ставка занижается.

Но ведь компании страхования жизни инвестируют свои резервы по более высокому проценту, и разница между инвестируемым процентом и установленной нормой доходности составляет прибыль компании.

Часто эта прибыль, особенно у крупных компаний, достигает высокого уровня, так процентные ставки инвестирования имеют тенденцию к повышению.

Долгосрочное кредитование создает огромные инвестиционные преимущества для компаний страхования жизни. Накопление капитала у них носит прочный и устойчивый характер особенно в период небольших кризисов и спадов, когда полисодержатели требуют возврата своей части взносов редко. Но во время крупных и длительных экономических потрясений необходимость в ликвидных средствах страховых компаний резко возрастает у полисодержателей, тогда страховщики вынуждены сокращать свои инвестиции.

В ряде отраслей имущественного страхования (страхование от огня, транспортное страхование) тарифы определяются под влиянием произвольно-психологических факторов: вначале рассчитывается базисная ставка на основании статистики о прохождении того или иного вида страхования (при исчислении используются данные об убытках, управленческих расходах,

прибылях), но для принятия окончательной ставки принимаются во внимание еще и другие факторы, например, срок эксплуатации оборудования или степень риска его работы.

В случаях, когда владельцы пытаются завязать стоимость своих основных фондов, интересы страховых и торгово-промышленных монополий сталкиваются.

Крупные страховые компании постоянно расширяют виды страхования; продают полисы с правом участие в прибылях, расширяют сеть своих филиалов, экспортируют капитал, а в последние годы в ряде стран расширяется практика завышения тарифов путем включения в них стоимости предполагаемых убытков, возникших в результате инфляции и обесценение денег.

Для всех компаний, ведущих операции в различных отраслях страхового дела, принцип образования ссудного капитала одинаков, кроме компаний страхования имущества и от несчастных случаев. Контракты по этим видам страхования заключаются на периоды от 1 до 3 лет и взносы, собранные в течение года, могут не всегда превышать риск, застрахованный в том же году, поэтому компания страхования имущества или от несчастного случая вынуждена держать определенный резерв на случай чрезвычайных происшествий и в связи с этим возможности для долгосрочного инвестирования здесь ограничены. В страховании имущества и от несчастных случаев вместо резерва взносов существует резерв не заработанной премии (сумма причитающихся компании взносов по контрактам) и резерв убытков, создаваемый для выплаты клиентам, эти резервы могут размещаться в краткосрочные ссудные операции, чтобы обеспечить высокую ликвидность средств на случай экстраординарных обстоятельств.

Образование страхового денежного капитала за счет резерва и прибыли означает, что часть страхового фонда существует в форме ссудного капитала, т.е. вложений в ценные бумаги, ипотеку и недвижимость.

Существование длительного периода между получением средств и их использованием позволяет использовать страховой фонд в качестве временного фонда накопления. Постоянным фондом накопления являются доходы от инвестиций. Общий фонд накопления состоит из фонда накопления, формирующегося за счет страховых взносов и фонда накопления формирующегося за счет дохода от инвестиций. Оба фонда воплощаются в активах, которые

представляют собой форму осудного капитала- важного источника средств в рыночной экономике.

1.3. Виды страхования как метод накопления капитала.

Личное страхование

Страхование жизни. В этом виде страхования наиболее развиты обычное групповое и кредитное страхование, которым присущи довольно гибкие и разносторонние условия в отношении запросов и потребностей клиентов, что позволяет охватить личным страхованием большую часть населения.

Обычное страхование. Тариф по такому страхованию включает расходы на агентов и медицинское освидетельствование, поэтому это дорогой вид страхования и рассчитан в основном на зажиточные слои населения.

Групповое страхование. Эта страховка дает обеспечение для нескольких лиц на базе одного полиса. Их количество может достигать 50-100 человек, но по разным странам существуют большие различия. Групповое страхование не требует медицинского освидетельствования, поэтому оно более дешевое (на срок от 1 до 5 лет). Страховые взносы частично оплачиваются предпринимателями, которые этим стремятся привлечь наиболее квалифицированные кадры, уменьшить текучесть кадров и возможность забастовок. Выгодна такая страховка тем, что сумма взносов может изменяться в зависимости от положения клиента, его заработной платы, срока службы на данном предприятии, и в любой момент групповой полис быть превращен в индивидуальный, в зависимости от желания застрахованного лица. Наиболее распространён этот вид страхования среди рабочих и служащих США и Канады. Росту и развитию группового страхования способствовало давление мощных профсоюзов на корпорации в целях улучшения социальных условий. Однако в европейских странах этот вид страхования распространён менее, так как в них больше мелких предприятий.

Иногда групповое страхование организовано в виде пенсионных фондов на предприятиях, которые передаются в управление банкам, страховым компаниям или заключается прямо

Основные виды имущественного страхования-это страхование от огня и транспортное страхование, которые создают страховой фонд при экстраординарных обстоятельствах для возмещения основного и оборотного капитала частного сектора.

Страхования от огня. По этому виду страхования возмещается ущерб, наносимый производственным сооружениям, транспортным средствам коммерческой учреждений, а также движимому и недвижимому имуществу населения, причем, не только от огня, но и от других стихийных бедствий. К полисам, как правило, прилагаются дополнительные формы и осуществляется так называемое, расширенное страхование, которое возмещает имущественный ущерб, ураганом, градом, взрывом, гражданскими волнениями, забастовками, прекращением —процесса производства и т. д.

Каждая страна имеет свои особенности в применении договора страхования от огня, например, в США применяется стандартный полис для всех страховых компаний, содержащий свыше 165 правил и условий, а в Англии применяется несколько типов полисов по страхованию строений.

Контракты по страхованию от огня заключаются обычно сроком от 1 до 5 лет с последующим автоматическим возобновлением

Вследствие высоких административных расходов, связанных с содержанием большого количества пожарных инспекторов, использованием услуг пожарных команд, проведением профилактических мероприятий по предупреждению пожаров, страхование от огня является дорогим видом имущественного страхования.

При расчётах ставок-тарифов по страхованию от огня учитывается влияние различных опасностей, а также состояние противопожарных средств (гидрантов, спринтерских установок, огнетушителей) . Если у страховщика имеются -совершенные и современные средства по предупреждению и борьбе с пожарами, учитываются рекомендации страховых инспекторов при проектировании и строительстве зданий, то страховая компания продаёт такому страховщику полис по льготным тарифам. Крупнейшие корпорации в области промышленности, транспорта, торговли применяют новейшие достижения науки и техники в целях предупреждения пожаров и снижают стоимость страхования своих основных и оборотных средств.

В последние годы страховые компании по этому виду страхования переживают серьёзный кризис, убыточность их в ряде стран колеблется от 70 до 80% и выше,

Морское страхование. Это страхование обслуживает в основном торговый флот, осуществляющий экспортно-импортные перевозки, и владельцев грузов. Оно возмещает имущественные потери, нанесённые судами и грузами. Морское страхование возникло с развитием морской торговли и является одним из старейших видов страхования.

В морском страховании существует три основных полиса:

1- карго-полис возмещает повреждения и гибель грузов, причинённые морем, огнём и умышленными действиями (спасением грузов или воровство);

2- каско-полис возмещает ущерб, нанесённый корпусу, котлам и машинам судна, валюте и продуктам, а также ущерб, вызванный действиями третьего лица;

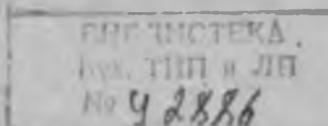
3- фрахта полис возмещает убытки, связанные с наймом судна.

Кроме того, страховые полисы в морском страховании подразделяются в зависимости от характера сделки между страхователем и страховщиком. Существуют таксированные полисы, в которых указывается стоимость страхового объекта, согласованная между клиентом и страховой компанией, и не таксированные полисы, в которых указывается наивысший предел страховой суммы.

Наиболее распространён таксированный полис, в который кроме указанной стоимости включается ожидаемая прибыль в виде процента, прибавленного к фактической стоимости, в не таксированные полисы прибыль не включается.

Страховые компании заинтересованы в таксированном страховании, так как в этих случаях убытки определяются в соответствии с указанной стоимостью, а при не таксированном полисе судовладелец стремится навязать наибольшую ответственность по убытку, т.к. не существует заранее установленной стоимости объекта.

Полисы классифицируются также в зависимости от различных сроков страхования: рейсовые полисы (объект страхуется на время перевозки от одного пункта до другого); полисы на определенный срок; смешанные полисы (комбинация рейсовых полисов и полисов на срок); генеральные полисы (для экспортной торговли, по ним



обеспечивается большое количество отправок при постоянном страховом возмещении на длительные сроки).

Наибольшим преимуществом обладает генеральный полис. Они предусматривают автоматизм страхового возмещения независимо от того, были ли они заявлены страховому обществу, или нет. Как правило, эти полисы таксированные, содержащие оговорку о прибыли в размере 15%.

Сложный механизм современной мировой торговли, усложнение финансово-юридических отношений между страховыми обществами и пароходно-торговыми компаниями и породили такую многочисленность полисов и многообразие условий и оговорок.

В экономически развитых странах существует высокая степень охвата страхованием морских судов.

Однако в последние годы на страховом морском рынке страхования положение ухудшилось из-за большого числа гибели и повреждений судов, инфляции, порождающей рост стоимости ремонтных работ и т.д. Страховая премия почти полностью идет на выплату убытков, поэтому страховые компании стремятся повысить ставки, принять тяжелый риск за дополнительную премию или расширить инвестиции в другие сферы.

Страхование автомобилей. В развитых промышленных странах этот вид имущественного страхования занимает одно из ведущих мест. Он является одним из важнейших источников накопления страхового фонда и из всех видов имущественного страхования обеспечивает наибольший объем премии.

Удельный вес премий по авто страхованию во всех странах увеличивается с каждым годом.

По автострахованию возмещается ущерб, наносимый корпусу автомобиля (каско), а также гражданская ответственность, вытекающая из того, что сами средства передвижения могут наносить увечья и вызывать смерть людей, повреждать чужое имущество. Страхование гражданской ответственности - это страхование ответственности перед третьими лицами. В развитых странах автомобилей существует собственный полис, а в послевоенные годы широко стали применяться полисы, объединяющие все виды ответственности.

Огромные масштабы производства автомобилей, их использование в хозяйстве и личном пользовании, перегруженность движения на дорогах способствовали развитию автомобильного стра-

хования. В ряде стран существует обязательное страхование автомобилей.

Но, несмотря на ежегодный рост страховой премии, этот вид страхования убыточен из-за большого количества аварий, высокий стоимости ремонта, значительного объема ответственности, принимаемого на себя страховыми компаниями. Неблагоприятное положение в автостраховании заставляет страховые общества идти на повышение тарифов и в большинстве европейских стран, в США, Канаде были увеличены ставки и по страхованию каско (ущерб, наносимый корпусу), и по страхованию автогражданской ответственности.

Авиационное страхование. По этому виду страхования возмещаются потери, наносимые самому корпусу самолёта и перевозимым грузам, а также ущерб третьим лицам (гражданская ответственность), наносимый самолетами. В настоящее время в развитых странах в авиастраховании применяются полисы, аналогичные полисам в морском страховании и в авто страховании, применяются также правила и оговорки, существующие в морском и автомобильном страховании.

С начала 50-х годов, когда на авиалиниях начали эксплуатироваться реактивные самолеты, авиа страхование было убыточным, поэтому страховые компании считали реактивную авиацию более убыточной, чем винтовую. Но последующие годы показали, что с заменой обычных самолётов реактивными материальные потери и случаи человеческих жертв сократились в двое, хотя в отдельные годы может происходить увеличение авиакатастроф.

В распоряжении авиакомпаний развитых стран имеется более тысячи реактивных самолётов. Усовершенствование навигационного оборудования, более тщательная подготовка лётного персонала, улучшение аэродромного хозяйства, повышение качества моторов способствовало снижению авиакатастроф, и в последние годы убыточность авиационного страхования уменьшилась, сейчас она гораздо ниже, чем в огневом, морском и авто-страховании.

В результате сокращения убыточности и высокой конкуренции, страховые компании снижали ставки премии, но в последние годы они опять повышают ставки из-за большого количества катастроф со смертельным исходом. Как правило, страховые компании добиваются

увеличения ставок по новым типам реактивных самолётов, эксплуатирующихся на авиалиниях.

Внутренне-транспортное страхование Этот вид страхования обслуживает железнодорожный и речной транспорт и перевозку на нём грузов внутри каждой страны; он возмещает ущерб, вызванный нарушением товарооборота между частными фирмами внутри стран.

Наибольшее распространение имеет внутреннее транспортное страхование в тех странах, где основная масса промышленной и сельскохозяйственной продукции потребления внутри страны, что обуславливает многочисленные и разносторонние связи между штатами и отдельными областями страны.

Если морское страхование покрывает потери по грузам на борту судна или от склада до склада, то внутреннее транспортное морское страхование защищает все транзитные перевозки грузов. Условия и правила различных видов и особенностей страховых полисов приспособлены к специфике экономики каждой отдельной страны.

По транспортным полисам возмещаются потери перевозимого имущества и грузов, почты и посылок, ценных бумаг, денег и других бумаг кредитно-финансовых учреждений. Генеральные полисы покрывают ущерб, связанный с перевозками личного имущества и имущества фирм и корпораций. Существует полис, возмещающий потери, связанные с повреждением инфраструктуры страны (мосты, дороги, кабель, связь и т.д.), всеми видами транспорта.

Внутреннее транспортное страхование в целом также убыточно.

Страхование сельскохозяйственных культур и скота. В этой области страхования наиболее распространено страхование от градобития и вымерзания, а также потерь в результате засухи, излишнего увлажнения, бури, селя, безводья или маловодья, пожара, болезней, вредителей и т.д.

Развитие этого страхования зависит от климатических и природных явлений, направления сельского хозяйства в каждой стране и связано с определёнными трудностями. В условиях случайности стихийных бедствий, резких колебаний случаев наступления страхового риска выработка ставки премии является довольно сложной проблемой. В основе составления тарифов лежат следующие условия: специфическая опасность данного района, чувствительность к тем или иным природным и климатическим катаклизмам, той или иной сельскохозяйственной культуры, срок страхования и границы страхового возмещения.

Сложность этого страхования и для страхователя, и для страховщика связана с тем, что убытки от стихийных бедствий имеют место в короткий срок, поэтому распределение убытков представляет собой сложную проблему в отличие от других видов имущественного страхования, где они распределяются относительно равномерно в течение года или более длительного периода.

Обычно владелец посевов стремится получить возмещение по страховому полису, чтобы пересеять или купить часть урожая, тогда как страховое общество может оказаться не в состоянии оплатить в короткий период убыток и заинтересованно в его распределении на более длительный период.

Как правило, страхованием сельскохозяйственных культур занимаются небольшие страховые компании, находящиеся в сельскохозяйственных местностях.

Также сложно по своему характеру страхование скота от падежа и вынужденного убоя. В этих случаях не существует стандартного полиса, условий и оговорок, каждое страхование носит специфический характер и его условия согласовываются между владельцем скота и страховым обществом. Страхование скота от болезней осуществляется очень редко.

В понятие скота при этом виде страхования включаются не только сельскохозяйственные животные, но также вьючные и спортивные животные, например в Англии страхуют спортивных лошадей, в Испании, Португалии, латиноамериканских странах страхуют быков для корриды.

Страхование скота имеет более низкую убыточность по сравнению со страхованием сельхозкультур.

Страхование сельскохозяйственных культур и скота имеет важное значение для обеспечения воспроизводства потерь в одной из важнейших отраслей экономики, особенно для тех стран, у которых сельское хозяйство занимает видное место в экономике, а сельскохозяйственная продукция является доходной статьёй экспорта (Аргентина, Бразилия, Дания, Австралия, Канада, Новая Зеландия и другие).

Выгодами этого страхования пользуются крупные фирмы и фермеры, т.к. отсутствие стандартных условий и полисов позволяет им и страховым компаниям оказывать давление на мелких и средних фермеров и перераспределять полученные ими доходы в свою пользу.

Страхование специальных рисков.

К этим видам страхования относятся страхование военного риска, страхование от краж и воровства, страхование ценностей и гарантий, страхование кредита, страхование от гражданских волнений.

В последнее время страхование специальных рисков приобретает всё большее значение из-за обострения и усложнения противоречий внутри всех стран.

Страхование военного риска Такое страхование предусматривает возмещение ущерба, наносимому имуществу военными действиями. Оно связано прежде всего с морской торговлей, транспортными перевозками и является неотъемлемой частью морского и авиационного страхования. Две мировые войны явились главным стимулом развития страхования военного риска. В настоящее время имеет место множество локальных конфликтов, прежде всего на этнической, национальной, религиозной почве во многих странах мира, а с точки зрения навигации наиболее опасными для плавания являются Средиземное, Красное, Карибское море, Персидский залив, Адриатическое море.

Страхование военного риска в мирное время является выгодной операцией для страховых компаний, а в случаях возникновения конфликтов они производят страхование риска за дополнительную премию или по повышенным ставкам. Например, в период Карибского кризиса в связи с объявлением США блокадой Кубы, английские страховые компании согласились принимать риски лишь при повышении ставок до 1,125% по отправкам с Кубы. С мая 1968 года тариф военного риска для морских перевозок был повышен с 0,0375 до 0,05%, а для морских перевозок, осуществляемых на судах ближневосточных стран ставка была повышена с 0,075 до 0,0375%. Ставка военного риска для воздушных перевозок в районе Ближнего Востока возросла с 0,05 до 1,125%.

В развитии этого вида страхования особенно заинтересованы торгово-промышленные корпорации, осуществляющие экспортно-импортные операции, которые получают финансовые гарантии при тяжелых и опасных рисках.

Страхование от воровства и краж. В связи с непрерывным ростом преступности во всем мире этот вид страхования становится все более распространенным.

В этом страховании существует большое количество форм и типов полисов, по которым возмещается ущерб, вызванный с воровством или кражей. Полисы классифицируются в зависимости от того, кто является его покупателем: индивидуальные лица, торговые, промышленные, транспортные компании. Кредитно-финансовые учреждения.

По индивидуальным полисам население страхует свое имущество (в основном товары длительного пользования), а также драгоценные камни, золото, предметы роскоши.

Корпорации страхуют свое имущество, денежную наличность, ценные бумаги. Страхование ценностей от воровства и краж имеет особенно большое значение для коммерческих банков, т.к. они располагают не только своими, но и чужими ценностями, доверенными на хранение владельцами крупных состояний, а также в связи с увеличением масштабов фиктивного капитала, ростом бумажных фондов. Особенно интенсивно стало развиваться страхование от воровства после 1963 года, когда в Англии был ограблен почтовый поезд, перевозивший банкноты и ценности крупнейших банков и фирма на общую сумму 2,5 млн. фунтов стерлингов. Страховые компании возместили эти убытки, но затем резко повысили ставки по страхованию таких ценностей.

Страхование от краж и воровства в целом имеет очень низкую убыточность и является выгодной операцией в сфере имущественного страхования, т.к. страховые компании получают высокую премию за страхование различных ценностей.

Страхование кредита. На случай невыполнения сделок между торгово-промышленными корпорациями в экономически развитых странах существует также кредитное страхование. Это страхование стало развиваться в период кризиса 1929-1930-х годов и было призвано обслуживать интересы зажиточных слоев населения. Так как в послевоенные годы наблюдалась относительно благоприятная конъюнктура рынка, поддерживаемая различными мероприятиями в системе государственного регулирования, спрос на этот вид страхования относительно невелик.

Страхование гарантий. Суть этого вида страхования состоит в том, что страхуется ответственность управляющих, директоров фирм, кассиров и других служащих. Для того чтобы избежать мошеннических действий или халатного отношения к делу со стороны

наемных работников, владельцы предприятий требуют от них получения гарантий страхового общества.

Страхование от гражданских волнений. Этот вид страхования предусматривает возмещение ущерба от огня, воровства и краж, вызванных гражданскими волнениями и распространяемых в основном на районы проживания неблагополучных слоев населения. Частный страховой бизнес неохотно идет на страхование имущества, находящегося в этих районах, поскольку такие риски существенно нарушают их платежеспособность.

В момент волнений и беспорядков многие страховые компании автоматически аннулируют страховые полисы.

Например, в 1968 год правительство США провело ряд мер по страхованию объектов в городах, где имели место гражданские волнения, а министерство жилищ и городского строительства приняло решение перестраховать риски владельцев деловых помещений и жилых зданий от гражданских волнений. Страховые компании в 37 штатах, застраховав жилые и деловые помещения, передали риски в перестрахование в государственные учреждения.

ПЕРЕСТРАХОВАНИЕ

Перестрахование занимает важное место в системе всех видов и форм страхования, применяемых в развитых странах. Суть этой операции состоит в передаче части риска, принятого одной страховой компанией, другой компании, которая также может уступить часть риска третьему обществу (ретроцессия).

При перестраховании действуют не полисы, а специальные перестраховочные договоры. Перестраховочные соглашения базируются на узаконенных правилах, условиях и видах страхового дела, но перестраховочные соглашения включаются в договоры, учитывающие специфику перестраховочного дела.

Перестраховочные договоры разделяются на обязательные (обязательные), факультативные и смешанные.

В обязательных договорах одна сторона обязуется передавать, другая принимать риск в перестрахование. В факультативных договорах одна сторона предлагает, а другая сторона может принять или расторгнуть условия риска. Смешанные договоры (факультативно обязательные) предусматривают обязательность для одной стороны

и свободу выбора для другой, и наоборот. Перестраховочные договоры различаются по принципу деления ответственности между страховщиком и перестраховщиком на:

- распределение ответственности согласно принятой доле;
- передача в перестрахование излишков ответственности;
- ответственность перестраховщика до определенной суммы;
- ответственность только сверх указанной суммы убытка.

В экономически развитых странах перестрахование осуществляют страховые общества, занимающиеся прямыми операциями, и специализированные перестраховочные общества (профессиональные перестраховщики).

В условиях современного капитализма перестрахование превратилось в систему, так как, в связи с концентрацией и централизацией капитала страховые риски возросли и по масштабам, и по стоимости.

Если страхование во всех его видах участвует в формировании страхового фонда, то перестрахование способствует лишь его координации и перераспределению путем передачи риска. По договору страхования риск сразу распределяется между страховщиками, а не передается другим компаниям, но экономическая сущность страхования и перестрахования одинакова, так как они координируют и перераспределяют страховые фонды различных страховых учреждений.

Результаты перестрахования зависят от результатов различных видов страхования, и так как в послевоенные годы имеется тенденция к увеличению убыточности имущественного страхования в целом, то и перестрахование также в основном убыточно.

Причем, более высокая убыточность существует у страховых компаний, ведущих перестрахования, но не специализирующихся на перестраховочных операциях, исключение составляют лишь перестраховочные операции по страхованию жизни.

Перестраховочное дело основано на принципах взаимности и очень долго считалось, что такой механизм выгоден с точки зрения сбалансирования перестраховочного портфеля. Однако в последние годы стало ясно, что такой обмен не всегда эффективен, так как трудно определить, когда на хороший риск будет получен такой же риск, и чаще всего оказывается, что взаимность приводит к отрицательным результатам.

Не смотря на то, что страховые операции по имущественному страхованию и от несчастных случаев достигли в западных странах огромных масштабов в сотни миллиардов долларов, положение в этом виде страхования продолжает оставаться неудовлетворительным, чему способствовал ряд объективных причин: разрушительные стихийные бедствия, пожары, рост преступности, несчастных случаев, а также относительно низкие ставки страхования из-за острой конкуренции.

В этих условиях страховые компании тщательно отбирают риски, детально классифицируют их по степени опасности, повышают тарифы по более опасным рискам расторгают убыточные перестраховочные договоры. В результате этого во всех основных отраслях имущественного страхования повышаются ставки страхования; но и таким образом убыточность имущественного страхования не уменьшается, и они стремятся перекрывать убытки от страховой деятельности за счет доходов, полученных от инвестирования своих денежных фондов, чем в значительной степени можно также объяснить экспансию страховых компаний на рынке капиталов.

Крупные страховые компании получают огромные прибыли именно на таких рынках капиталов.

Главную роль в аккумуляции денежных сбережений играет страхование жизни, создающее долгосрочные денежные фонды. Страхование имущества и другие виды страхования служат в основном цели возмещения потерь хозяйственной жизни, и денежные фонды по этим видам в значительной степени идут на выплаты страховых сумм (возмещения по убыткам).

За последние десятилетия соотношение страховых компаний различных стран на мировом страховом рынке существенно изменилось. Если в 60-70-е годы там господствовали английские компании, то в 90-х приоритет уже принадлежал американским и японским страховым фирмам, существенно потеснивших европейских конкурентов на третьем месте Германия, затем Англия и Франция.

1.4. Социально-экономические факторы роста страховых операций.

В современных условиях масштабы и размеры частного страхования жизни населения определяются тем, насколько государственная система социального страхования и обеспечения способна обеспечить прожиточный минимум трудящихся, поэтому социальное обеспечение представляет собой дополнительную сферу доходности для страховых компаний.

Если положение в системе социального обеспечения и страхование в развитых странах неудовлетворительное и не охватывает всех слоёв населения, то это способствует расширению частного рынка частного страхования жизни.

В развитых европейских странах, США, Канаде и других развитых странах большое количество населения подпадает под различные государственные программы социального обеспечения и страхования. Не подлежат государственному страхованию сельскохозяйственные рабочие, домашняя прислуга, подёнщики, работники мелких предприятий.

Недостатком государственного обеспечения и страхования является то, что размеры пособия и пенсии являются неудовлетворительными с точки зрения запросов трудящихся. Правда, такое положение характерно не для всех стран. Так, пособие по безработице в континентальной Европе возмещают 2/3 заработной платы рабочего. В Германии пособие по безработице составляет от 90% (только для низкооплачиваемых слоёв) до 50% зарплаты, в Голландии-60-80%, в Англии- 44% (для женатого мужчины), и 21%-для одинокого. Во Франции и Италии пособия выплачиваются с учётом размеров семьи. Размер пособий по болезни также в среднем составляет 2/3 заработной платы, причем размер их в ряде стран Западной Европы также выше, чем в США.

Отставание США от стран Западной Европы в области социального обеспечения признавалось западными экономистами еще в 60-е годы, таким остается это положение и сейчас.

В связи с многообразием различных факторов жизни и программ социального обеспечения в каждой стране, степень охвата населения, размеры страховых вознаграждений, общие расходы на социальное обеспечение сильно дифференцированы по странам.

Так, удельный вес расходов на социальное обеспечение в заработной плате составляет: по США –21%; Германии-34,5%; Франции-52,6%; Италии-56,9%; Японии-26,6%; Канаде-14,1%; Англии-22,2%.

Экономическая интеграция в Западной Европе ставила одной из своих задач выравнивание различий в области социального обеспечения и страхования установление единого уровня взносов и выплат по социальному обеспечению страхования.

Социальное обеспечение было и остается той сферой, где наиболее остро сталкиваются интересы трудящихся и государства и борьба трудящихся за свои экономические права способствовала развитию существующих в настоящее время программ социального обеспечения.

Как правило, наиболее ощутимые мероприятия в области социального обеспечения после экономических кризисов или циклических спадов, когда трудящиеся несут огромные потери и бедствия и давление с их стороны на государство возрастает. Так, в США после кризиса 1929-1933 годов в 1935 году был принят «Закон о социальном обеспечении». Под влиянием забастовочного движения в мае-июне 1968 года во Франции правительство страны пошло на заметные уступки трудящимся в области социального обслуживания. Чтобы ликвидировать политический кризис в стране, в Англии также в 1969 в условиях обострения классовых противоречий был принят закон о повышении размера пенсий. Однако, мероприятия правительства по улучшению положения в области социального обеспечения нередко встречают сопротивление страховых монополий, т.к. это затрагивает их интересы, уменьшает их прибыль, за счет сокращения числа клиентов.

В 1965 году правительство США приняло план по «Мэдикс», предусматривающий страхование по болезни около 19 млн. человек; и хотя правительство пошло на уступки и разрешило страховым компаниям взять на себя частичное осуществление «Медикс», страховые компании потеряли около 10-11 млн. клиентов, оплачивающих взносы в размере 1 млрд. долларов.

В отличие от США, во Франции и Англии государство давно оплачивало около половины медицинских расходов населения.

Расширение государственного страхования связано также с усилением вмешательства государства в экономику, и мероприятия в сфере социального обслуживания являются одним из этих правлений вмешательства. Увеличение размера пособий, расширение

социального обеспечения, как и снижение налогов, представляют собой один из способов стимулирования потребительского спроса.

В условиях современной рыночной экономики социальное обеспечение и страхование превратилось в неотъемлемую часть стоимости рабочей силы. Государство в ряде стран не способно полностью удовлетворить запросы населения в социальном обеспечении, оно оставляет широкое поле деятельности страховым компаниям, которые в огромных масштабах участвуют в воспроизводстве рабочей силы западных стран.

Рост населения и продолжительность жизни

Согласно официальной статистике, население в ряде стран за последние десятилетия росло высокими темпами, что создавало высокую стабильность для расширения страхового рынка.

В большинстве стран в 50-и-60-ые годы была высока норма рождаемости. Огромное влияние на рост населения в США, Канаде, Франции, Германии оказало увеличение иммиграции из других стран. Так, прирост населения США за последние два десятилетия составил более 20 млн. человек, в Англии-около 3 млн. человек; во Франции-более 5 млн. человек; в Германии-около 6 млн. человек и т.д.

Воздействуя на страховой рынок, рост населения имеет ряд особенностей, в связи с разделением всего населения по возрастному признаку. Наибольший процент застрахованных отмечается в возрасте от 29 до 54 лет.

Поскольку численность и темпы роста населения, в каждой стране различаются, то существуют и различия в распределении страховой премии на душу населения. При учете этого показателя следует принимать во внимание уровень доходов населения и степень развития страхового дела в стране, а также численность населения, плотность населения в данном регионе или стране. Большая концентрация жителей на одну компанию является благоприятным моментом для увеличения ее операций. Снижение уровня смертности населения существенно влияет на формирование ресурсов страховых компаний и позволяют увеличить срок владения резервами, так как растут сбережения населения через страховые компании.

Однако, среди тех групп населения, уровень жизни которых ниже прожиточного минимума, смертность по —прежнему высока, растет также уровень смертности по некоторым видам болезней: как сердечно-сосудистые, онкологические. Увеличилось и количество несчастных случаев и травматизма на производстве, а также тяжелых профессиональных заболеваний.

Так как не во всех странах в случаях травматизма, тяжелых заболеваний и т.д. государство полностью возмещает населению расходы по лечению, оно ищет дополнительные гарантии у страховых компаний.

В последнее время, в связи с повышением риска заболеваний, связанных с использованием атомной и ядерной энергии, страховые компании стали осуществлять страхование, связанное с болезнями, вызванными радиацией.

Изменения в структуре доходов и сбережений населения.

Простое увеличение численности населения не может существенно влиять на расширение поля деятельности страховых компаний, если не будет увеличение доходов населения. Если в последние десятилетия доходы населения в развитых странах выросли почти в три раза, то, соответственно, увеличились на столько же взносы страховым компаниям.

В условиях высоких темпов роста экономики развитых стран и спада циклических кризисов происходит рост личных доходов и сбережений населения, что, в свою очередь, приводит к расширению страхового дела.

В большинстве развитых стран в некоторые годы существовала высокая инфляция, затронувшая мало оплачиваемые слои населения. Это не могло не отразиться на доходах страховщиков.

Накопление капитала страховых компаний идёт главным образом за счёт высокооплачиваемых слоёв населения. Расходы населения на страхование не снижают платёжеспособного спроса, так как последующие страховые возмещения, как правило, расходуются на покупку различных товаров и услуг, что является просто отсрочкой спроса.

По сумме расходов на страхование на душу населения на первом месте стоит Япония (4,5 тыс.долл. в год), затем Швейцария (3,2 тыс. долл. в год), США (2,3 тыс. долл. в год).

Страховое возмещение не может гарантировать население от кризиса, безработицы, длительной болезни, более того, в случае неспособности клиента оплачивать дальше страховые взносы он теряет взносы, сделанные раньше.

Следует отметить, что, хотя доля фиксированных сумм выплат страховыми компаниями увеличилась, их реальная величина в условиях инфляции меняется мало, так как взносы, возвращаемые населению, сильно обесцениваются в результате разрыва во времени между их уплатой и получением страхового вознаграждения.

Научно-техническая революция и ее влияние на развитие страхования.

Увеличение масштабов производства и национального богатства в западных странах повлекло за собой расширение операций по имущественному страхованию как личного имущества населения, так и собственности частных коммерческих учреждений.

В основе роста операций по страхованию лежат следующие две причины (страхование личного имущества):

1-необычайно быстрый рост производства и сбыта товаров длительного пользования (автомобили, бытовая техника);

2-основными покупателями таких товаров стали средние слои и большая часть рабочих и фермеров.

Рост наличия дорогостоящего имущества в руках населения заставляет его искать финансовые гарантии у страховых компаний на случай пожаров, стихийных бедствий, несчастных случаев и воровства.

Развитие потребительского кредита позволило увеличить сбыт товаров не только среди зажиточной части, но и среди всего населения. Расходы населения на товары длительного пользования увеличились за последние десятилетия в два с половиной раза; большая часть их идет на приобретение автомобилей.

На автомобильное страхование приходится большой удельный вес в имущественном страховании, в Канаде она составляет более 50%, в США-свыше 40%, в ФРГ-50%.

В связи с увеличением масштабов собственности коммерческих учреждений, основными клиентами страховых обществ стали промышленные, транспортные –торговые корпорации и фирмы.

Ускорение технического переоснащения производственных мощностей, ускоренная амортизация и налоговые льготы, обусловленные политикой государственного регулирования, стимулировали рост основных фондов корпорацией. Стоимость основных фондов и оборудования в промышленности увеличилась в несколько раз что привело к значительному расширению рынка имущественного страхования. Как правило, страховые компании получают двойную выгоду от роста основных фондов: в виде процента от предоставленных кредитов (облигационных займов), так как они являются важными источниками внешнего финансирования, а во-вторых, с вводом в действие основных фондов, они получают от корпораций доход в виде страховых взносов.

Развитие научно-технической революции привело к созданию новых отраслей: атомной и космической. Укрупнение объектов промышленности, насыщение технологии многочисленными физическими и химическими реакциями, автоматизация и механизация потенциально увеличили опасности разрушения или повреждения основного капитала (пожары, взрывы, возгорания), поэтому корпорации страхуют свою собственность.

Использование ядерной энергии в различных отраслях экономики создало объективные предпосылки для развития атомного страхования. Начиная с конца 50-х годов, компании имущественного страхования создали ассоциации для страхования последствий от радиоактивных загрязнений –«Nuclear Energy Property Insurance»- В США, «British Insures Komiti» –в Англии. На специальном совещании в Брюсселе в 1961 году страны-участницы «Евратома» выработали общие принципы для своих страховых компаний по страхованию ядерных рисков.

Исследование космоса также повлекло за собой ряд новых возможностей для страховых компаний. Так, государственно-частная корпорация «Комсат» по запуску телекоммуникационных спутников застраховала каждый свой запуск-полет на 5 млн. долл.

Высокая стоимость новейшей аппаратуры и оборудования влечет за собой расширение операций по имущественному страхованию в транспорте, особенно в реактивной авиации.

Но технический процесс имеет двойное значение: с одной стороны-это расширение страховых операций, а с другой отрицательные последствия из-за убытков, имеющих место в новых отраслях (крушения, взрывы, пожары), которые тяжелым бременем ложатся на страховые компании.

Особенно крупны убытки в области морского страхования: в последние десятилетия имели место ряд крупных морских катастроф, принесших страховым компаниям тяжкое бремя. Так, в 1992 году у берегов Аляски потерпел катастрофу танкер американской нефтяной компании «Эксон», нанесший вред окружающей среде и принесший убытки в несколько сотен миллионов долларов, в 1994 году в Балтийском море потерпел катастрофу паром «Эстония», следующий из Таллина в Стокгольм, в результате чего погибло 852 пассажира и сумма убытков страховых компаний составила 60 млн. долларов.

Чтобы уйти от крупных убытков, страховые компании часто используют механизм перестраховки. Например, стоимость современного реактивного лайнера составляет свыше 5 млн. долл., поэтому при страховании нескольких самолетов страховые общества перестраховывают часть риска на финансовых рынках.

Научно-техническая революция иногда может оказывать и отрицательное влияние на развитие страхового дела, и некоторые открытия и изобретения могут снижать и повышать стоимость страхования. Так, внедрение контейнерных перевозок тарно-штучных грузов различными видами транспорта максимально сокращают число перевозок. Грузы менее подвержены опасности и риску нанесения ущерба. Страховые компании охотно страхуют контейнерные перевозки вследствие небольшой вероятности убытков. Но иногда применение новых материалов и методов приводит к увеличению риска пожаров, сбоев в производстве и т.д., и тогда компаниям приходится терпеть убытки и повышать страховые тарифы.

Борьба страховых компаний за рынок.

В условиях жесткой конкуренции страховым компаниям приходится расширять страховой рынок и искать новые пути и формы для реализации своих услуг, и они могут искусно воспользоваться потребностями рынка. Например, с ростом преступности появилось

несколько видов страхования от краж, страхование от всяких краж, страхование от краж со взломом, от карманных краж, страхование краж по роду объекта-автомобиля, имущества. Увеличение масштабов фиктивного капитала привело к развитию страхования доверия и гарантий. Страхуются образование и здоровье, приданое и кредит, а также жизнь на случай банкротства и т.д.

В развитых странах существует сейчас так много различных видов и форм страхования, что трудно их перечислить. Главной целью страховых компаний является максимальное привлечение сбережений широких масс населения.

В борьбе за страховой рынок важную роль играет реклама, которая «проталкивает новые изобретения». Для этих целей страховые компании широко используют средства массовой информации (печать, радио, телевидение) и ежегодно расходуют на это крупные суммы, исчисляющиеся десятками миллиардов долларов. Кроме рекламы, страховые компании используют другие пути привлечения клиентуры, например, благотворительную деятельность страхового бизнеса в области образования и здравоохранения. В связи с ростом автомобильных катастроф, компании страхования жизни взяли на себя обучение водителей, что является одной из важных общественных программ. В области общественного здравоохранения страховые компании выпускают специальные брошюры, книги, снимают фильмы, в которых рассказывается о различных болезнях и их лечении, финансируются специальные исследовательские центры здравоохранения. Ещё в 1945 году около 140 крупнейших американских и канадских компаний создали медицинский исследовательский фонд, который сосредоточил свою деятельность на изучении наиболее опасных заболеваний (сердечно-сосудистые, онкологические и т.д.)

Методы продажи страховых полисов оказывает большое влияние на рост и развитие страховых операций.

В таких странах, как США и Канада, нет посредников в продаже личного страхования, и хорошо обученные агенты никаких других функций, кроме продажи не имеют (прямой метод – direct sales). В других странах – Англии и ряде европейских стран продажа страховых полисов осуществляется через посредников – брокеров, стряпчих, бухгалтеров, для которых это является побочной профессией (indirect sales).

Метод прямой продажи наиболее выгоден, так как агенты проходят специальную подготовку и являются квалифицированными специалистами в области страхования. Почти во всех развитых странах имеются специальные учебные центры для обучения и повышения квалификации своих служащих.

Если агенты продают полисов больше, чем предусмотрено нормой, страховые компании выплачивают им комиссионные, что стимулирует продажу страхования. Например, в США комиссионные, получаемые агентами от суммы собранных с населения взносов, колеблются от 20 до 55% в зависимости от типа страхования.

Конкуренция вынуждает страховые компании в ряде случаев облегчить финансовые условия страхования, например, увеличение срока перерыва в уплате страховых взносов без прекращения действия полиса.

Для современного участия в страховых операциях и в распределении прибылей страховые компании создают специфические монополистические объединения, называемые пулами. Руководство всей политикой пула осуществляется через центральную контору, которую организуют несколько компаний.

Конкуренция в страховом деле, слияния и поглощения происходят также в сфере брокерских фирм, которые как посредники играют важную роль. В последние годы произошёл ряд слияний крупных брокерских фирм.

Основная причина таких быстрых и крупных слияний-стремление отвечать требованиям транснациональных клиентов: транснациональных корпораций и транснациональных страховых компаний. Поэтому страховые брокерские компании стремятся также к глобальному охвату. При этом соперничество на страховом рынке складывается в пользу компаний США. Такие американские брокерские фирмы, как "Марш Энд Макленны" и "ЭОН" поглотили крупных отечественных конкурентов и превосходят по обороту ведущие британские брокерские компании "Седжвик групп", "Уилис Коррун", "Джонсон ЭндХиггинс" и стали монополистами в страховом деле.

1.5. Страховые компании в кредитной системе

После мирового кризиса 1929-1933 г.г. особенно активно началось развитие новых финансовых институтов и произошло более

тщательное разграничение функций между различными финансовыми институтами внутри кредитной системы капитализма. Быстро выросшие и занявшие важнейшие позиции на рынке ссудных капиталов страховые компании, пенсионные фонды, инвестиционные компании стали основным резервуаром долгосрочного капитала на денежном рынке и потеснили в этой сфере коммерческие банки. Особенно большой размах получила деятельность этих институтов в США, Англии, Японии. Совместно с частными и государственными фондами компании страхования жизни в последние годы предоставляют около 50 всех долгосрочных средств на рынке капитала.

С ростом доли специализированных небанковских учреждений в финансовых активах развитых стран заметно упал удельный вес коммерческих банков. Однако, роль коммерческих банков в экономике не уменьшилась, они продолжают осуществлять важнейшие функции кредитной системы: депозитно-чековую эмиссию, коммерческий кредит, краткосрочные и часть долгосрочного финансирования.

Усиление роли страховых компаний на денежном рынке подтверждает концепцию, что на определённых этапах развития кредит меняет свои формы, структура его становится более разнообразной и сложной.

Усиление роли страховых компаний на денежном рынке подтверждает концепцию, что на определенных этапах развития кредит меняет свои формы, структура его становится более разнообразной и сложной.

Инвестиционная деятельность страховых компаний в ведущих экономически развитых странах по своим активам превосходит многие кредитно-финансовые учреждения. Сфера деятельности страховых компаний на денежном рынке определялась прежде всего условиями расширенного воспроизводства, изменениями в структуре материального производства, необходимостью обновления основного капитала, увеличения производственных мощностей. Усиление страховых компаний привело к обострению конкурентной борьбы между различными кредитно-финансовыми институтами, большинство из которых борется за сбережения долгосрочного характера. Коммерческие банки монополизировали операции по привлечению средств на текущие счета, но эти средства находятся в движении и вложения их в долгосрочные обязательства связаны с огромным риском. Компании страхования жизни располагают большей частью долгосрочных

сбережений населения и располагают наибольшими возможностями долгосрочного кредитования. Если аккумулируемые банками сбережения можно изымать, переуступать, продавать, оставлять в наследство. То полисодержатель не отдает свои сбережения в ссуду, а за счет их аккумуляции в компании страхования жизни приобретает определенную финансовую гарантию в будущем. При этом они не получают проценты на свои сбережения. Большая часть населения находит более выгодным аккумулировать свои сбережения в компаниях страхования жизни для создания гарантий на случай экономических кризисов, спадов и инфляции. В этих условиях возникли объективные предпосылки для концентрации долгосрочных сбережений в компаниях страхования жизни, и поэтому наибольшая часть долгосрочной облигационной задолженности корпораций приходится на страховые и пенсионные учреждения, а на коммерческие и сберегательные банки — небольшая доля.

Таким образом, страховые компании, располагая огромными денежными ресурсами, осуществляют масштабную деятельность по финансированию экономики.

Существует закономерность, которая заключается в том, что чем выше степень развития той или иной страны, тем сильнее и могущественнее её страховые компании. Так, в США и Канаде ценные бумаги частных корпораций и ипотека составляют 80% всех активов, в Англии — более 50%, в ФРГ — свыше 60%.

Хотя между страховыми компаниями и различными кредитно-финансовыми учреждениями существует огромная конкуренция, общность их интересов имеет — широкий диапазон. Они взаимозависимы через личную унию, систему участия, совместное финансирование промышленных монополий, размещения ценных бумаг. Через личную унию-долю, страховые общества имеют обширные связи с наиболее могущественными банками, инвестиционными компаниями и другими специализированными небанковскими кредитными учреждениями. Это создаёт благоприятные возможности для предоставления кредитов, хранения денежной наличности в банках, приводит к общности интересов в момент размещения крупных эмиссий ценных бумаг. Так, в Англии страховые монополии имеют личную унию с «большой четвёркой» коммерческих банков и банкирскими домами, в Германии три gross банка тесно связаны по этой линии с крупнейшими страховыми монополиями.

Широкое распространение получила система взаимного участия в акционерном капитале, которая основана на связях между банками и акционерными страховыми компаниями, например, часть акционерного капитала банков «большой четвёрки» Англии находится в руках ведущих страховых обществ.

Взаимность интересов страховых монополий и банков обусловлена также тем, что страховые монополии размещают свои деньги на текущие счета в банках, с которыми они связаны и с которыми они входят в одну финансово-промышленную группу. Например, в США «большая четвёрка» компаний страхования жизни хранит денежную наличность на счетах банков, входящих в группу Моргана и Рокфеллера.

Формы сотрудничества банков и страховых компаний еще больше расширились в результате совместного финансирования торгово-промышленных корпораций и в сфере эмиссионно-учредительской деятельности. Банки предоставляют среднесрочные ссуды из расчета 508 лет, а страховые компании покрывают остальную часть ссуды на более длительный период. Такое сотрудничество вызвано тем, что банки вынуждены считаться со страховыми компаниями, которые конкурируют с ними и в области кредитных операций.

Страховые компании используют различные формы и методы покупки акций и облигаций на рынке ценных бумаг: В последнее время они приобретают ценные бумаги непосредственно у промышленно-торговых корпораций. При покупке новых эмиссий страховые компании пользуются услугами инвестиционных банков, в результате чего между ними возникает определенная взаимосвязь, так как страховые монополии стремятся купить прибыльные ценные бумаги корпораций, а инвестиционные банки получить комиссионные от размещения. В ведущих экономически развитых странах страховые компании являются постоянными и активными подписчиками эмиссий новых ценных бумаг.

Необычайно выросло значение страховых компаний в осуществлении ипотечного и потребительского кредита, о чем свидетельствует высокий удельный вес ипотеки в активах страховых компаний. В США и Канаде 38% активов компаний страхования жизни составляют ипотечные займы, в Англии-15%, в ФРГ-18%.

По объему ипотечных операций страховые компании стоят впереди других кредитно-финансовых учреждений и приблизились к

уровню кредитных институтов, специализирующихся на финансировании строительства.

В ипотечных операциях страховых компаний большое место занимает доля кредитов, предоставляемых населению на строительство жилых домов: в США она составляет более 50% портфеля несельскохозяйственных ипотек компаний страхования жизни, в Англии страховые компании финансируют 20-30% жилищного строительства.

Страховые компании являются крупными собственниками недвижимого имущества и земли. В послевоенный период они осуществляют строительство коммерческих и жилых комплексов, сдавая их в аренду частным фирмам и населению. Арендная и квартирная плата служат источниками пополнения фондов страховых монополий. Предпринимательская деятельность страховых компаний в области строительства обострила проблему конкуренции на рынке операций с недвижимостью.

Страховые компании вторглись даже в сферу потребительского кредита: они стали кредитовать население через займы под полисы, которые население использует для покупки товаров и услуг. Потребность в таких займах возрастает и страховые компании успешно удовлетворяют такого рода спрос.

Финансовые компании, специализирующиеся на потребительском кредите, часто прибегают к займам у компаний страхования жизни. Например, в США ведущая компания по финансированию продаж автомобилей в рассрочку «Дженерал Моторс Аксептанс Корпорэйшн» уже много лет пользуется такими кредитами.

Большая аккумуляционная способность и устойчивость в накоплении страховых монополий привели к тому, что они оказались, поделенными между самыми могущественными финансово-промышленными группами, которые продолжают борьбу друг с другом за установление контроля над страховыми компаниями.

1.6. Роль страховых компаний в финансировании экономики.

В развитых экономических странах страховые компании превратились в важнейший канал финансирования экономики, особенно в области долгосрочного финансирования. Коммерческие банки сконцентрировали свою деятельность на предоставлении краткосрочных кредитов.

В связи с огромными масштабными изменениями и обновлением основного капитала в условиях научно-технической революции появился огромный спрос на капитал страховых компаний. Если в довоенные годы страховые компании направляли свой капитал в государственные ценные бумаги, ипотечные займы, ссуды под полисы, то в послевоенные годы сферой их приложения стали облигации и акции промышленных корпораций. Так, в США и Канаде акции и облигации промышленных корпораций составляют 30% совокупных активов компаний страхования жизни, в Англии-40%, в ФРГ-30%. Такое изменение сфер приложения капитала страховых компаний было обусловлено более высокой доходностью облигаций и акций промышленных корпораций. Основное внимание страховые общества сосредоточили на финансировании крупнейших корпораций в области промышленности транспорта и торговли. Например, в США с середины 50-х годов широко распространена, помимо покупки акций между страховыми монополиями и промышленными корпорациями, согласно которым обе стороны называют общую сумму кредита, которую промышленная или торговая корпорация будет получать от страховой компании в течение длительного периода.

Страховые монополии Англии вкладывают свои средства в акции 98 ведущих торгово-промышленных корпораций в том числе 8 крупнейших металлургических корпораций «Дженерал Электрик» и «Ассотизйтед электрик» химического концерна Импиризал Кемикл Индастриз, а также автомобильных компаний.

В то же время, в большинстве развитых стран очень ограничен доступ к эмиссиям ценных бумаг для небольших предприятий и компаний в сотрудничестве с «мелкой сошкой».

Основные потоки ссудного капитала страховых компаний направляются в сильно монополизированные отрасли с высокими темпами роста и интенсивным развитием. Однако в каждой стране существует собственная отраслевая структура капиталовложений страховых компаний, которая определяется конкретными потребностями экономики.

Например, в США страховые компании направляют основной поток своих средств в химическую, нефтяную, нефтеперерабатывающую, электронную и машиностроительную отрасли; в ФРГ, Англии, Франции, Италии-в энергетическую, химическую, электротехническую и машиностроительную промышленность; в Японии- в электроэнергетику, черную металлургию, угольную промышленность, морской

транспорт, химическую и электротехническую отрасли: в Португалии - в энергетику и добывающую промышленность.

Страховые компании вкладывают такие огромные средства в отрасли, производящие вооружение, так как производство вооружения служит источником гарантируемых правительством прибылей и для промышленных корпораций, и для банков, и для страховых компаний.

Финансирование транспортных и торговых монополий также является важной частью финансового портфеля страховых монополий. Так, в США страховые монополии предоставили займы таким ведущим авиатранспортным монополиям, как «Пан Америкен», «Юнайтед Эрлайнс» на срок от 10 до 40 лет. В европейских странах и Японии, где железнодорожный и авиационный транспорт находится в руках государства, страховые компании приобретают их государственные ценные бумаги. Английские страховые общества являются держателями крупных пакетов акций судоходных компаний.

В США «большая четверка» страховых монополий на протяжении всех послевоенных лет финансирует крупнейшие фирмы розничной торговли через многочисленную сеть супермаркетов, такую и в Англии торговые фирмы являются постоянными заемщиками капитала у страховых компаний.

Компании страхования имущества и от несчастных случаев также осуществляют активную инвестиционную деятельность, но в более скромных объемах.

В большинстве развитых стран страховые общества занимаются одновременно всеми видами страхования, только в США, Канаде, Японии разграничены компании страхования жизни и страхования имущества.

В связи с тем, что образования денежных фондов в страховании имущества носит краткосрочный характер, эти компании вкладывают свой капитал в основном в акции и облигации транспортных и коммунальных компаний, банков, а также в государственные ценные бумаги. В отличие от компаний страхования жизни большая часть активов компаний страхования имущества состоит из акций. В США доля всех акций в активах компаний страхования имущества составляет 16-17%, в Японии - 43-44%.

Таким образом, страховые монополии являются тем крупным резервуаром, откуда черпаются средства для капиталовложений как

в производственную, так и в непроизводственную сферу экономики развитых стран.

1.7. Государственное регулирование страхового дела.

Участие государства в страховом деле определяется двумя основными направлениями: развитие государственного страхования и регулирование частного страхового дела. В развитых странах уровни развития государственного страхования различны и зависят от степени вмешательства государства. Как правило, государство занимается теми видами страхования, которых избегают частные компании: страхование военного риска, страхование внешних займов и кредитов, банковских вкладов и ипотек, особо тяжелых рисков (наводнения и т.д.), страхование военнослужащих. Государство оставляет себе самые невыгодные и ненадежные страховые риски, так как частные страховые компании отказываются от них, или участвует в доле с государством.

В послевоенные годы правительства США, Англии, ФРГ и ряда других стран сосредоточили главное внимание на страховании банковских вкладов и ипотек, а также экспорта капитала (для гарантирования частного экспорта капитала). Зачастую правительства берут на себя функцию гаранта при предоставлении крупных внешних кредитов для строительства промышленных предприятий в развитых странах, а также при предоставлении долгосрочных внешнеторговых займов кредитно-финансовых учреждений. Такие виды гарантий берут на себя правительства США и Англии, а во Франции и Италии многие страховые компании, занимающиеся различными видами страхования, национализированы.

Одним из важнейших рычагов в страховом деле является политика государства в отношении налогов и капиталовложений, которая способствует обогащению страховых монополий. Например, в США до 1959 года компании страхования жизни облагались только налогом с дохода от инвестиций, после 1959 года было введено обложение дохода от страховых взносов. Скидка при уплате народного налога предоставляется компаниям страхования жизни в Англии, такие же привилегии получают и полисодержатели.

Такая политика государства способствует концентрации страхового капитала.

Зачастую государство в США и Англии не контролирует сферу помещения средств страховых компаний, что приводит к злоупотреблениям и махинациям.

В последнее время государства развитых стран стали больше регулировать деятельность страховых компаний, они обязуются их публиковать отчеты в своей деятельности, устанавливают нормативы и условия возникновения и деятельности компаний, проводят обследования и ревизии. В США такое регулирование находится в ведении штатов, в других развитых странах для этого создаются специальные отделы в министерстве финансов или торговли.

Государственные страховые органы производят инспекции и просмотр счетов компаний, детальный анализ активов и пассивов, а также всех сделок; в случае неплатежеспособности они объявляет о банкротстве или оказывают помощь, расследуют злоупотребление, санкционируют введение новых видов страхования и форм полисов, а также осуществляют контроль над установлением страховых тарифов.

Страховые законодательные органы развитых стран осуществляют свои функции в тесном контакте со страховыми компаниями и чаще всего принимают их рекомендации:

Степень страхового надзора различна по странам. В Европе страховой надзор более строгий, чем в США. Например, во Франции страховые компании обязаны перестраховывать часть принимаемых рисков в государственной фирме «Кес Сентраль де Реасюранс», а в Италии - в «Национальном страховом институте», в Турции подобные законы распространяются только на неличное страхование; в Австралии, Греции, Швеции, Голландии, Швейцарии и Турции все виды страхования или часть из них находятся под контролем строгого надзора центральных органов власти. В Бельгии, Дании, Франции и Италии регулируются отдельные виды страхования.

Различие между странами в области страхового надзора вызвано характером вмешательства государства, которое зависит от соотношения сил между монополиями и трудящимися. Монополии стремятся использовать государственные рычаги для еще большего обогащения, население стремится с помощью государств ограничить произвол страховых монополий и улучшить свое материальное положение. В ряде стран Европы, где более сильна система государственно-монополистического регулирования в страховом деле, государствам удается аккумулировать значительные денежные средства

и использовать их в своих интересах. В США, где монополии оказывают наибольшее влияние, полностью отсутствует надзор федерального правительства, что в большей степени соответствует интересам страховых компаний. Такая либерализация законодательства в отношении страховых монополий вызвана их тесными связями с государством, так как страховые компании служат кредитором государства и являются крупными держателями его ценных бумаг. Особенно высокой была доля государственных ценных бумаг в активах страховых компаний во время Второй мировой войны, когда взамен на финансирование военных расходов страховые компании освобождались от уплаты убытков, наносимых войной. Так, в США, Англии, Швеции, Норвегии эта доля составила около 50% всех активов, а в фашистской Германии — до 88%.

В послевоенные годы страховые компании существенно сократили портфель государственных бумаг, так как доход по ним был значительно ниже дохода от облигаций и акций частных корпораций, но все же они играют существенную роль в финансировании государственных расходов, особенно в европейских странах и Японии. Страховой бизнес установил тесные связи с правительствами, парламентами, политическими партиями, представители страховых монополий входят в состав правительств, они финансируют различные партии и т. д.

1.3. Страховое дело в Узбекистане

Страховой рынок Узбекистана стал развиваться только после получения республикой независимости. До 1991 года в Узбекистане действовала только одна государственная страховая организация — Госстрах.

В мае 1993 года был принят Закон Республики Узбекистан «О страховании», определивший права и основы развития страхового рынка страны, который «регулирует отношения по страхованию между страховыми организациями и гражданами, юридическими лицами, иностранными гражданами, лицами без гражданства, страховыми организациями между собой, а также устанавливает основные принципы государственного регулирования страховой деятельности».

Основным направлением государственного регулирования создаваемых после принятия этого закона страховых компаний стала специализация, то есть распределение сфер влияния.

В настоящее время страховая система Узбекистана представлена семью крупными государственными и 97 мелкими негосударственными страховыми структурами.

Крупнейшими страховыми компаниями акционерного типа являются:

-Компания «Узбекинвест», которая в 1997 году была преобразована в национальную компанию экспертно-импортного страхования с тем же названием.

Учредителями этой компании являются национальная компания «Узбекинвест», Министерства финансов, совместная компания «Узбекинвест» интернешл (г. Лондон), национальный банк внешнеэкономической деятельности.

Основными направлениями деятельности этой компании являются: обеспечение страховой защиты национальных экспортеров и капитала, технологий, товаров и услуг от политических, коммерческих и предпринимательских рисков на международном рынке; представление страховых гарантий покрытия экспортных кредитов, организация комплексного маркетингового анализа стратегии эффективного продвижения отечественной продукции на международные рынки технологий, товаров, услуг, комплексная страховая защита иностранных инвестиций.

-В 1997 году была создана государственно-акционерная страховая компания «Кафолат», учредителями которой являются Министерство финансов, государственно-акционерная страховая компания «Узбекинвест», акционерно -коммерческий банк «Асакабанк», Народный банк.

Основными направлениями деятельности страховой компании «Кафолат» являются: страхование жизни, здоровья и имущества населения; страхование имущества предприятий, организаций, учреждения; страхование ответственности, финансовых и предпринимательских рисков юридических и физических лиц; проведение обязательных видов страхования в порядке, определенном актами законодательства Узбекистана. К обязательным видам страхования относятся:

1. Страхование имущества, принадлежащего гражданам, проживающим в городской местности.
2. Страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств, расположенных в городской местности.

3. Страхование заложенного имущества, расположенного в городской местности.
4. Страхование пассажиров воздушного, железнодорожного, внутреннего водного и автомобильного транспортов.
5. Страхование работников угольной, нефтяной, газодобывающей и геологоразведочной системы.
6. Страхование работников технического и обслуживающего состава государственно-акционерной компании «Узбекистон темир йуллари» и работников налоговых органов.
7. Страхование местно-технического состава участвующих в полете
8. Страхование военнослужащих и военнообязанных лиц рядового и начальствующего состава.

Страховая компания «Кафолат» занимается вопросами страхования в городской местности.

В 1997 году на базе Главного управления государственного страхования при Министерстве финансов Республики Узбекистан была создана государственно-акционерная страховая компания «Узагросугурта» в форме акционерного общества открытого типа.

Основными направлениями деятельности этой компании являются: обеспечение страховой защиты

-имущества и продукции сельхозпроизводителей; изучение состоятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей-заемщиков и представление страховых гарантий покрытия кредита, выделяемых коммерческими банками сельхозпредприятия; страхование возвратности средств, авансируемых для проведения работ по вынашиванию сельхозпродукции; оказание комплекса страховых услуг юридическим лицам, обеспечение страховой защиты личных и имущественных интересов сельского и городского населения.

Страховая компания «Узагросугурта» проводит страхование в сельскохозяйственной местности.

Кроме этих крупнейших в Узбекистане страховых компаний существует ряд других, это: страховая компания «Ишонч», которая страхует банковские риски; страховое агентство «Мадад» работает в сфере страхования частного предпринимательства и малого бизнеса и другие.

Хотя за годы независимости создано много новых и расширены уже действующие страховые компании, однако у нас есть еще «белые пятна», не охваченных страхованием отраслей, не говоря об отдель-

ных структурах рынка. В ближайшее время планируется создание ассоциации или союза страховщиков в целях консолидации и решения проблем всех работников отрасли.

В целях защиты прав и интересов участников страховых отношений было принято постановление Кабинета Министров РУ от 8.07.98 г. «О мерах по государственному регулированию страховой деятельности», а при Минфине РУ была создана государственная инспекция по страховому надзору за деятельностью страховых организаций.

ВЫВОДЫ:

- Страховые компании играют большую роль в накоплении и мобилизации денежного капитала, особенно в сфере сбережений населения.
- Страховые компании занимают одно из ведущих мест в кредитной системе стран Запада и финансировании экономики.
- Страховые компании, особенно компании страхования жизни, являются одним из основных поставщиков долгосрочного капитала для различных сфер экономики.
- На страхование, его развитие оказывают воздействие различные социально-экономические факторы.
- Страховое дело в большинстве стран Запада является сильно монополизированной отраслью экономики.
- Страховые компании являются сильными конкурентами других инвестиционных институтов в сфере привлечения и приложения ссудного капитала.

2.1. Организационная структура и деятельность пенсионных фондов в западных странах

Многие промышленные, транспортные и торговые корпорации создают в последнее время пенсионные фонды, которые представляют собой качественно новую ступень в развитии кредитной системы. Создание пенсионных фондов имеет двойную выгоду: возможность укрыть прибыль, так как пенсионные фонды не облагаются налогами и возможность корпораций привязать к себе квалифицированную рабочую силу.

Пенсионные фонды служат более тонкой формой проникновения промышленных и других монополий в кредитную систему: вкладывая свои накопленные денежные резервы в облигации и акции частных предприятий, в ценные бумаги государства промышленные, транспортные торговые корпорации участвуют в дележе прибыли в виде ссудного процента вместе с другими кредитно-финансовыми институтами.

Подавляющая часть пенсионных фондов сконцентрирована в крупнейших корпорациях. Так, в США активы десяти крупнейших фондов, составляющие 0,05% от общего числа частных пенсионных фондов, превышают 20% резервов всех этих фондов США. В Англии на пенсионные фонды с активами свыше 25 млн. фунтов стерлингов приходится почти 50% совокупных активов этих фондов. Основной сферой приложения капитала пенсионных фондов служат обыкновенные акции, доля которых в их активах составляет свыше 40%.

Большой удельный вес в активах пенсионных фондов приходится на облигации корпораций.

Пенсионные фонды юридически отделены от корпораций, которые их создают. По доверенности корпораций пенсионные фонды управляются коммерческими банками, вокруг которых формируются различные финансово-промышленные группы. Корпорации направляют их деятельность и пенсионные фонды вкладывают свои денежные средства в те корпорации, которые их создали. Через пенсионные фонды в системе финансового капитала в послевоенное время развивается новая форма связи между промышленными и банковскими монополиями, стремление корпораций и предприятий привлечь

наиболее квалифицированную рабочую силу на свою сторону. Первый пенсионный фонд был создан в США 1875 году, активно они начали развиваться после второй мировой войны. Как правило, пенсионные фонды создаются на частных корпорациях, которые юридически и фактически являются их владельцами, но на управление они передаются в траст отделы коммерческих банков или страховым компаниям. Такие пенсионные фонды являются незастрахованными. Существуют также застрахованные пенсионные частные фонды, созданные в рамках страховых компаний, когда корпорации заключают соглашение со страховой компанией, по этому соглашению компания будет получать пенсионные взносы и обеспечивать в дальнейшем выплату пенсий.

Особенность накопления капитала пенсионными фондами заключается в том, что он формируется в основном из взносов предпринимателей, рабочих и служащих, причем доля взносов рабочих и служащих составляет 20-30% поступлений. Эти взносы аккумулируются так же, как и при страховании жизни, на длительные сроки-10и более лет, поэтому пенсионные фонды также обладают долгосрочными денежными средствами, которые вкладываются в правительственные и частные ценные бумаги и в акции собственных корпораций.

Пенсионные фонды, управляемые траст отделами банков по доверенности, широко используются банками для приобретения больших пакетов акций крупных корпораций, за что они получают дополнительные комиссионные и концентрируют в своих руках большую часть ценных бумаг.

На уровне центрального правительства и местных органов власти создаются государственные пенсионные фонды. Основой пассивных операций таких фондов служат средства бюджетов различных правительственных уровней и взносы трудящихся. Активные операции государственных пенсионных фондов сконцентрированы в основном во вложения в государственные ценные бумаги, что позволяет финансировать государственный долг. В разных странах существуют специфические особенности в организации и формах деятельности пенсионных фондов.

Одной из причин быстрого роста пенсионных фондов является их молодость как новых институтов и низкие соотношения к выплатам пенсий, которые они будут получать, достигнув пенсионного возраста.

Инвестиционная политика пенсионных фондов определяется предпринимателями, которые делают 3/10 всех взносов в соответст-

вии с правилами, установленными по созданию фондов. В связи с тем, что доходы пенсионного фонда освобождены от подоходного налога, частные пенсионные фонды вкладывали большую часть своих ресурсов в обыкновенные акции, в результате чего они превратились в крупнейшего покупателя корпоративных акций.

К концу 90-х частные пенсионные фонды располагали огромным капиталом, который позволяет им выплачивать более высокие пенсии по сравнению с государством. Если государственная пенсия в США колеблется в пределах от 300 до 600 долл., то средние ежемесячные выплаты из пенсионного фонда дают 3-4 тыс. долларов.

Активы частных пенсионных фондов во многих развитых промышленных странах обошли активы страховых компаний по объему накопления денежного капитала, что представляет собой новую тенденцию в кредитной системе и среди инвестиционных институтов.

Наиболее мощными пенсионными фондами являются незастрахованные фонды, которые управляются либо самостоятельными корпорациями, либо траст отделами коммерческих банков.

Пенсионные фонды помещают свои долгосрочные денежные ресурсы как в акции и недвижимость, так и в венчурное финансирование, когда кредиты выдаются не под проценты, а под часть прироста капитала или под долю в акционерном капитале будущей акционерной компании, они находятся в числе ведущих крупнейших инвесторов Запада;

Пенсионные фонды в западных странах подразделяются по осуществляемым ими видам пенсионных выплат на два типа:

1-фонды с установленными размерами выплат, которые имеют три разновидности:

а) установление твердого размера выплат за каждый период (год, квартал, месяц), в течение которых вносятся платежи в пенсионный фонд:

б) установление размера выплат в зависимости от числа лет и среднего заработка:

с) установление размера выплат в зависимости от числа лет и среднего заработка, но, средняя заработная плата при этом исчисляется не за весь период, а за последние несколько лет.

2-фонды с установленными размерами взносов, которые делятся на следующие три вида:

а) накопительные фонды, когда предприниматель делает отчисления в виде определенного процента от заработной платы каждо-

го работающего , и работающий может делать дополнительные взносы:

б) выплаты из прибыли, когда работающий имеет право на часть прибыли и она передается ему, а часть (в денежной форме или в виде акций) передается пенсионному фонду, которой не облагается налогом до начала выплат:

в) сберегательные фонды, когда работник сам отчисляет часть заработной платы в пенсионный фонд, а предприниматель вносит дополнительную сумму до 30-50%.

В связи с тем, что в западных странах число лиц старше 65 лет превышает 13% всего населения и имеет постоянную тенденцию к росту, на государство ложится огромная социальная и финансовая нагрузка, и оно не может дать полного пенсионного обеспечения, на Западе поощряется развитие частных пенсионных фондов.

Например, в ФРГ к концу 90-х годов XX века около 80% всех немецких семей в активном трудовом возрасте имели договоры страхования по обеспечению старости и через страховые компании аккумулировалось 30% частных пенсионных сбережений.

Развитие частных пенсионных фондов в России началось с принятия Закона РФ «О негосударственных пенсионных фондах» от 16 сентября 1994 г.

В настоящее время в России действует свыше 600 частных пенсионных фондов.

В Узбекистане частных пенсионных фондов в настоящее время нет, действует только эффективная государственная пенсионная система.

ВЫВОДЫ:

-Частные пенсионные фонды занимают ведущее положение в пенсионном обеспечении населения западных стран.

-Частные пенсионные фонды являются аккумулятором накопления сбережений населения и источником долгосрочного капитала в экономике.

-Пенсионные фонды вкладывают свои долгосрочные накопления в различные виды акций, что позволяет им воздействовать на политику различных компаний.

-Пенсионные фонды конкурируют со страховыми и инвестиционными компаниями на рынке ценных бумаг, в основном по вложениям в акции.

Глава 3. ИНВЕСТИЦИОННЫЕ КОМПАНИИ

3.1. Организационная структура и форма деятельности

Новой формой кредитно-финансовых институтов, которая активно развивается в послевоенные годы в западных странах, являются инвестиционные компании. Наибольшее развитие эти компании получили в США. Сущность деятельности инвестиционных компаний заключается в том, что они путем выпуска собственных акций привлекают денежные средства, которые затем вкладывают в ценные бумаги промышленных и других корпораций, осуществляя таким образом финансирование экономики.

Инвестиционные компании подразделяются на два типа: закрытые и открытые.

Инвестиционные компании закрытого типа осуществляют выпуск своих акций сразу в определенном –количестве. Новый покупатель может купить их только и прежних держателей по рыночной цене.

Инвестиционные компании открытого типа, которые называются взаимными фондами, выпускают свои акции постепенно определенными порциями, в основном новым покупателям, и которые могут передаваться и перепродаваться. Компании открытого типа являются более удобной организационной формой, так как постоянная эмиссия позволяет им все время увеличивать свой денежный капитал и таким образом наращивать свои инвестиции в ценные бумаги корпораций.

Организационной формой инвестиционных компаний является в основном акционерная.

Среди покупателей ценных бумаг инвестиционных компаний в последнее время возрастает доля кредитно-финансовых учреждений и торгово-промышленных корпораций.

При покупке акций каждый инвестор обязан платить комиссионные, размер которых различается по компаниям и зависит от финансовой мощи и репутации компании.

Развитие инвестиционных компаний тесно связано с динамикой и масштабностью рынка ценных бумаг, тем выше уровень развития инвестиционной компании, поэтому они наиболее развиты в про-

мышленно развитых странах , особенно в США, Канаде, Англии, Германии, Японии.

Пассивные операции инвестиционных компаний осуществляются на основе денежных средств, вырученных от реализации собственных ценных бумаг, акционерного капитала, резервного фонда, недвижимости.

Активные операции инвестиционных компаний осуществляются на основе денежных средств, вырученных от продажи собственных акций, которые вкладываются компаниями открытого и закрытого типа в акции различных корпораций и компаний. Акции составляют около 80% активов инвестиционных компаний; в последние годы эти компании вкладывают свои средства также в облигации корпораций. Вложения инвестиционных компаний специализируются по видам акций: обыкновенные акции, привилегированные акции облигации, и по отраслевой специализации, когда компании приобретают ценные бумаги, например, только железнодорожных компаний или автомобильных электронных, химических корпораций.

Развитие инвестиционных компаний зависит от состояния рынка ценных бумаг, в основном акций, поэтому падение курсов акции и особенно биржевые крахи оказывают отрицательное воздействие на финансовое состояние и развитие инвестиционных компаний. Например в США в середине 70-х-начале 80-х годов некоторые компании потерпели банкротство.

Для привлечения к инвестиционной деятельности широких слоев населения, т. е. мелкого инвестора устанавливаются низкие, доступные для средних слоев населения цены на ценные бумаги; например, в США они колебались в послевоенные годы от 2 до 20, 30 долл.

Благодаря этому удается мобилизовать значительные средства для капиталовложений в экономику. Обычно мелкий инвестор привлекается в период биржевого бума, когда курсы акций растут. Но все же, как показывает практика западных стран, основными вкладчиками являются крупные индивидуальные и коллективные инвесторы, а контроль за деятельностью инвестиционных компаний осуществляют крупнейшие акционеры.

В 70-х годах возникли новые инвестиционные компании открытого типа, которые получили название взаимных фондов денежного рынка (в основном в США и Канаде), поэтому что они работают на

рынке ценных бумаг и в основном с краткосрочными ценными бумагами.

Эти компании также выпускают акции, но очень дешевые, порядка 1 долл. за акцию; при этом стоимость акций не изменяется в результате колебания ссудного процента, что обусловило широкий поток клиентов в такие фонды, обеспечив им больше накопления. Активы фондов денежного рынка в США с нуля в 1970 г. выросли до 400 млрд. долл. в конце 90-х годов.

Пассивные операции этих компаний осуществляются в основном за счет выпуска дешевых акций, свои денежные средства они вкладывают в краткосрочные бумаги: краткосрочные государственные (федеральные) облигации (краткосрочные векселя), муниципальные облигации, коммерческие бумаги частных корпораций, а также в финансовые инструменты (акцептованные векселя, депозитные сертификаты банков). Фонды денежного рынка имеют ряд льгот по сравнению с другими инвестиционными фондами: они свободны от требований хранить обязательные резервы в Центральном банке, не платят налогов по муниципальным облигациям, кроме того, инструкция Центрального банке предусматривает, что процент по акциям фондов денежного рынка выше, чем по вкладам в другие кредитно-финансовые институты. И только после того, как произошел сильный отток денежных средств из коммерческих банков и других кредитных учреждений во взаимные фонды денежного рынка, в США и других странах было проведено дерегулирование процентных ставок, что позволило отрегулировать потоки денежных накоплений между различными кредитно-финансовыми институтами.

К началу 90-х годов конкуренция за привлечение денежных средств между банками и фондами вступила в более устойчивую фазу, так как фонды использовали свободу от резервных требований Центрального банка, а банки пользовались преимуществами федерального страхования депозитов. В то же время взаимные фонды стали использоваться как каналы для хранения процентных платежей и дивидендов в ожидании реинвестирования, а многие частные лица, которые сами распоряжаются своими активами, имели право открывать здесь собственные акционерные счета и довольно быстро и бесплатно переводить денежные средства со счетов взаимных фондов денежного рынка на счета инвестиционных фондов, занимающихся вложением в долгосрочные ценные бумаги.

3.2. Основные тенденции развития инвестиционных фондов открытого типа и денежного рынка

Быстрое развитие инвестиционных фондов (компаний) в конце 80-х начале 90-х годов связано с длительным оживлением на рынке ценных бумаг, появлением новых сфер приложения капитала, изобретательностью в области маркетинга. Активы инвестиционных фондов за это время увеличились многократно, так в США они возросли с 50 млрд. долл. в 1977 г. до 4 трлн. долл. в 2000 году.

Объясняется это тем, что инвестиционные фонды предложили населению широкий выбор вложения денег и, собирая сбережения миллионов клиентов, фонды преобразуют не только финансовый рынок, но и в целом экономику. К примеру, они уменьшили стоимость капитала как частных, так и государственных предпринимателей. Путем предоставления ссуд и кредитов компаниям (в том числе находящимся в сложном финансовом положении), а также нуждающимся муниципальным органам, они оттеснили коммерческие банки на кредитном рынке и стали мощным рычагом давления на корпоративный сектор, располагая крупными пакетами акций и облигаций.

Аккумулируя деньги индивидуальных инвесторов и приобретая на них акции, облигации, ценные бумаги денежного рынка, взаимные фонды дают возможность инвесторам иметь доступ к более высоким рыночным процентным ставкам, к биржевому приросту капитала, а также диверсифицировать риск и экономить на брокерских комиссиях. Кроме того, фонды распоряжаются деньгами намного более профессионально, чем это могут сделать индивидуальные лица.

Поле деятельности фондов в последнее время существенно расширилось. Объединяя средства отдельных вкладчиков, они могут превращать низко ликвидные активы (муниципальные и бросовые облигаций, акции мелких компаний) в ликвидные. Например, владелец муниципальных облигаций при реализации может прождать несколько дней и получить от дилера цену ниже рыночной, но если эти облигации будут помещены в фонд, то они будут проданы немедленно без всяких потерь.

Деятельность взаимных фондов как бы меняет само понятие денег. В качестве примера возьмем такой традиционный показатель, как денежная масса в обращении, который позволяет прогнозировать экономическую активность. Поскольку взаимные фонды обеспечивали вкладчикам более высокий доход, то многие инвесторы переводили

деньги в такие фонды, которые работали на рынке краткосрочных капиталов (т.е.в. фонды денежного рынка), сняв их с банковских счетов (депозитов), так как процент по ним привязан к рыночным ставкам. В результате складывается впечатление, что эти деньги изъяты из обращения. Это затрудняет понимание и правильное истолкование агрегированных показателей объема и структуры денежной массы, находящейся в обращении.

Инвестиционные фонды оказывают влияние на экономику и на рынок ценных бумаг: вкладывая сотни миллиардов долларов в обыкновенные акции, они способствуют росту цен на них. Фонды облегчают доступ в экономку не только вновь созданным фирмам и «старым», достаточно мощным компаниям, которые с их помощью способны мобилизовать акционерный капитал, что обходится им значительно дешевле. Для государственных заемщиков (штатов и местных органов власти) фонды, которые располагают муниципальными облигациями и доход по которым не облагается налогом, являются своеобразным заложим дном. Они по существу служат основным источником финансирования для поддержания и расширения региональной инфраструктуры.

Взаимные фонды существуют во многих странах, но в США они получили наибольшее развитие и отличаются большим динамизмом и изобретательностью своих действий. Ряд специалистов в США считают, что «фонды превратились в своего рода альтернативу банковской системы страны». Они создают свободное движение капитала, что не могут сделать банки, деятельность которых ограничена различными правами.

В то же время в деятельности фондов заложен один серьезный недостаток: если огромные денежные средства находится в руках ограниченного количества лиц, то фонды могут дестабилизировать рынок ценных бумаг, особенно биржу, когда все они одновременно начнут куплю продажу. Примером могут служить биржевые потрясения 19 октября 1986 года, когда группа взаимных фондов США выбросила на рынок ценные бумаги стоимостью 800 млн. долл. После этого возникла однодневная биржевая паника, которая перекинулась на ведущие фондовые биржи мира. Такая же картина может сложиться и в отношении рынка муниципальных облигаций, где влияние фондов довольно значительно. Такой рынок может рухнуть моментально, если, например, фондам срочно понадобятся деньги и они выбросят большую партию этих облигаций. Так как в практике деятельности

взаимных фондов не существует» стимулов к длительному владению акциями или к спокойному состоянию капитала», управляющие инвестиционных фондов действуют довольно оперативно и ориентируются в основном на ближайшую перспективу. Владельцы депозитных сертификатов по истечении сроков их действия переводят деньги во взаимные фонды; и хотя обязательства взаимных фондов, в отличие от депозитных сертификатов не гарантируются государством, они завоевали большое доверие инвесторов. При этом развитие фондов по времени немного опередило издание норм, которые регулируют их деятельность.

Такие компании крупнейших взаимных фондов США, как «Фиделити», «Дрейфурд», «Венгард», «Нед» и др. оперируют миллиардами долларов, и в конце концов они получают власть над корпорациями и компаниями, что позволяет им ставить требования к руководству компаний и корпораций по обновлению совета директоров, увеличению ставок оплаты труда, принятию мер против поглощения, хотя согласно существующему законодательству США взаимные фонды лишены возможности как -либо контролировать деятельность той или иной компании, а также использовать «внутреннюю информацию» об их деятельности для проведения операций о продаже или покупке ценных бумаг и служить акционерам своего фонда или компании.

В последние годы имеется тенденция снижения доли акций в индивидуальном владении и рост косвенного владения ими через фонды (с 5 до 35%).

Фонды подняли цены на акции до самого высокого уровня и уменьшили стоимость мобилизации капитала: чем выше отношение рыночной цены акции к выплачиваемому по ней доходу, тем ниже стоимость мобилизации акционерного капитала. Приведём пример: акция продаётся по 10 долл. за 1 штуку и каждая приносит доход в 1 долл., но компании нужен акционерный капитал. За каждые 10 долл., которые она отчисляет, продавая свою акцию, она отдаёт покупателю 1 долл. в качестве его дохода. Но если увеличить вдвое цену акции, снижая доход на 1 долл., то компания в данный момент получает 20 долл., т.е. стоимость мобилизации капитала для неё уменьшилась вдвое.

Именно такое оружие используют некоторые корпорации в борьбе со своими конкурентами. Например, высокие цены на акции в Токио, где соотношение между ценой и доходом на акцию было втрое выше, чем на американском рынке, удерживали стоимость мобили-

зации капитала на уровне ниже 2% и быстро распродавали свои акции. Однако, несмотря на более низкое соотношение между ценой и доходом акций в США, американские компании в 1992 году, американские компании воспользовались высокими ценами на акции, мобилизовав капитал в размере 72,4 млрд. долл., что позволило уменьшить бремя долгов и обеспечить себя через эмиссию ценных бумаг денежными средствами для расширения своей хозяйственной деятельности.

Особенно большую роль играют фонды на рынке ценных бумаг для вновь создаваемых компаний, потому что исход торгов для них зависит во многом от реакции взаимных фондов. Обычно темпы продаж вновь выпущенных на рынок акций и приобретения их взаимными фондами почти совпадают.

Большое влияние оказывали всегда инвестиционные фонды на компании в быстро развивающихся новых отраслях, так финансирование биотехнологии в основном осуществляют взаимные фонды: в США эти фонды из группы «Фиделити» владеют суммой в 1,7 млрд. долл. в биотехнологических компаниях, т.е. 7% суммарной стоимости акций данной отрасли.

Инвестиционные фонды США вложили 60 млрд. долл. в рынок бросовых облигаций и стали главным действующим лицом на этом прибыльном рынке.

Начиная с 1991 года от 50 до 80% ежедневных сделок совершаются при участии взаимных фондов.

Однако, основное их поле деятельности - это приобретение облигаций, облагаемых небольшим налогом или совсем не облагаемых налогом. Если на рынке государственных ценных бумаг стран Запада видное место занимают пенсионные фонды и страховые компании, то на рынке муниципальных облигаций в последнее десятилетие первое место принадлежит взаимным фондам.

Одна из причин быстрого развития этой сферы состоит в том, что взаимные фонды предлагают местным инвесторам доход, не облагаемый ни налогами штатов, ни федеральными налогами. Например, фонд «Франклин Калифорния Тэкс Фри Инком Фанд» в Калифорнии сосредоточил в своих руках примерно треть активов всех фондов штата, работающих с облигациями, поэтому в Калифорнии все сделки с облигациями осуществляются под контролем фонда «Франклин».

Благодаря взаимным фондам стал неизмеримо выше и качественнее уровень отчетности и гласности относительно финансов местных органов, так как фонды требуют от эмитентов более полной и качественной финансовой информации, чем индивидуальные инвесторы. Несмотря на такую требовательность к эмитентам, даже самые разборчивые из них предпочитают иметь дело с взаимными фондами, так как в настоящее время легче продавать ценные бумаги нескольким фондам, чем отдельным физическим лицам, число которых составляет не одну тысячу.

Фонды располагают крупными капиталами и скупают муниципальные облигации большими пакетами, поэтому им удастся снизить издержки продаж и меньшая стоимость размещения облигаций позволяет эмитентам сокращать свои издержки на 0,06-0,1 процентных пункта. Исходя из того, что ежегодно выпускается облигаций на сотни миллиардов, такая экономия по их размещению достигает сотен миллионов.

Господство взаимных фондов на рынке муниципальных облигаций имеет и свои негативные стороны, и если, например, начнётся массовое погашение облигаций, то их покупать не будут, что принесёт фирмам большие убытки. Такой случай произошёл в апреле 1987 года, когда инвесторы в панике требовали погашения облигаций, что заставило управляющих распродать облигации по пониженной цене лишь бы добыть наличные деньги.

Взаимные фонды также активно действуют и на денежном рынке, с 70-х годов 20 века они позволили индивидуальным инвесторам выйти на рынок коммерческих ценных бумаг, казначейских векселей и депозитных сертификатов, где процентные ставки выше, чем у коммерческих банков по потребительским и розничным депозитам. Взаимные фонды, ведя в эти годы операции на денежном рынке, переманили к себе не только лучших вкладчиков, но и лучших заёмщиков банков.

Благодаря деятельности взаимных фондов значительно расширился рынок коммерческих ценных бумаг - краткосрочных долговых обязательств, которые выпускаются корпорациями и по существу заменяют собой заём в банке. При этом экономия достигает 1,5-2 процентных пунктов, а фонды, ведущие операции на рынке краткосрочных капиталов, выступают посредниками между прежними владельцами депозитов и заёмщиками банков. В результате инвестор получает больший нетто-доход, а заёмщик снижает расходы на оплату

процентов. Подобное бегство корпораций от банков сэкономило им более 100 млрд. долл. по оплате процентов.

Фонды забрали у банков самых крупных и платёжеспособных клиентов, чем затруднили для них расширение кредитования мелких и средних заёмщиков. Кроме того, фонды постоянно изобретают всё новые виды услуг, которые банки не предоставляют и которые привлекают к ним всё больше клиентов.

Большая часть новых денег поступает в фонды от тех, кто не удовлетворён низкой банковской ставкой по депозитам, или от тех, кто вложил деньги в акции в надежде на рынок банков. Но если процентные ставки поползут вверх или на фондовой бирже произойдёт крах, то инвесторы начнут продавать свои ценные бумаги по бросовым ценам. Но, как показала практика, взаимные фонды надёжно защищены от подобного рода катаклизмов. Считается, что взаимные фонды становятся одним из самых прибыльных товаров, с которыми когда-либо доводилось иметь дело брокерским фирмам.

Такой прибыльности способствовало принятие закона об инвестиционных компаниях (в США) в 1940 году и соответствующее налоговое законодательство. Закон создал юридические рамки для огромного роста взаимных фондов.

Обычно инвестиционные компании как открытого так и закрытого типа контролируются головной компанией, которая направляет и координирует инвестиционную политику подчинённых ей инвестиционных компаний или сама организует продажу их акций. Главная цель управления инвестиционных компаний - стремление предвидеть колебания на рынке ценных бумаг и в соответствии с этим изменять размеры и структуру портфеля ценных бумаг у подконтрольных компаний путём добавочных покупок или продаж ценных бумаг. Как правило, владельцы или директора управляющих компаний входят в состав правлений или в советы доверенных лиц управляемых инвестиционных компаний.

Инвестиционные компании инвестируют капитал в самые разнообразные сферы экономики.

Первой формой вложений инвестиционных компаний было приобретение крупных пакетов акций железнодорожных компаний. В настоящее время инвестиционным компаниям принадлежат акции нефтяных компаний, конторского оборудования, автомобильных, электронных, электротехнических, химических корпораций, а также отраслей самолётостроения, текстильных, строительных материалов.

Вкладывая огромные денежные средства в обыкновенные акции, они становятся практически холдингами в отношении отдельных корпораций, добиваясь при помощи них прямого контроля над деятельностью корпораций.

Вложения инвестиционных компаний не ограничивается национальными рамками, они вкладывают также средства в ценные бумаги иностранных компаний. Все крупные инвестиционные компании проводят свои операции за рубежом. Существуют также многонациональные компании, образованные из инвестиционных компаний разных стран.

3.3. Развитие инвестиционных компаний в Узбекистане.

Правительство Республики Узбекистан последовательно проводит политику, направленную на активизацию инвестиционной деятельности в нашей стране. Так, с 13 января 1999г. введён в действие закон об инвестиционной деятельности в Республике Узбекистан.

Для становления и развития инвестиционной деятельности в Узбекистане создаются инвестиционные фонды и инвестиционные компании, которые отличаются друг от друга характером деятельности.

Так как переход к рыночным отношениям в Узбекистане происходит под контролем государства, то им был создан в 1994 году Национальный инвестиционный фонд- организация, осуществляющая коллективное вложение в ценные бумаги. Фонд выпускает и продаёт собственные ценные бумаги мелким инвестиционным инвесторам, а на вырученные средства покупает ценные бумаги предприятий и банков, что обеспечивает вкладчикам доход по акциям. Этими ценными бумагами являются акции ПИФов- приватизированных инвестиционных фондов, которые создаются после 1994 года. Правительством Узбекистана разработана программа создания и развития ПИФов.

ПИФ- это денежный фонд, концентрирующий сбережения населения и приобретающий на них ценные бумаги других организаций, получающий прибыль от этих ценных бумаг и распределяющий её среди акционеров в виде дивидендов. Он выпускает свои акции и размещает их среди населения через фондовые магазины и фондовую биржу по номинальной стоимости одной акции 100 сум. Все ак-

ции, выпущенные ПИФаами должны быть занесены в реестр АО «Национальный депозитарий Вахт» и учитываться им.

Деятельность ПИФов регламентируется Национальным депозитарием «Вахт».

Учредителями, ПИФа могут быть граждане Узбекистана юридические лица, а также иностранные физические и юридические лица.

Уставной фонд ПИФа должен быть не меньше, чем 200 минимальных окладов, принятых в республике. Он может воспользоваться кредитом Госкомимущества Республики Узбекистан, в пять раз превышающий его уставной фонд, который выдаётся ему на семь лет.

Первые четыре года на него не начисляются проценты и выплаты, потом он погашается равными долями. Проценты за пользование кредитом начисляются с шестого года в сумме, равной неоплаченной части кредита, умноженной на 2/3 ставки рефиканонирования, установленной Центральным банком Р.Узб. в год выплат процентов по кредиту. За несвоевременное погашение кредита ПИФу начисляется пеня.

Управляет ПИФом специально созданная управляющая компания, которая осуществляет свою деятельность по поручению наблюдательного совета и участвует в собрании акционеров. Эта компания не может быть учреждена органами власти и управления.

Все акции, в которых заинтересован ПИФ, могут быть куплены им по номинальной стоимости; им будут предлагать акции 300 лучших предприятий Узбекистана, которые выбраны из более 4000 крупных приватизированных объектов.

Текущая эмиссия акций ПИФа может быть приостановлена по решению регистрирующего органа либо признана недействительной в следующих случаях:

- при нарушении требований законодательства Р.Уз.;
- при обнаружении в регистрационных документах недостоверной информации;

Акции ПИФов подкреплены реальными активами в виде акций приватизированных предприятий.

Каждый акционер ПИФа имеет право получить информацию и финансовом состоянии фонда, потребовать выплаты дивидендов в судебном порядке, участвовать в собраниях акционеров, вносить свои предложения, получить соответствующую часть имущества при ликвидации ПИФа.

Динамическое развитие любого государства на современном этапе невозможно без привлечения иностранных инвестиций.

Эффективной формой привлечения иностранных инвестиций через профиль акций является создание условий для образования специальных инвестиционных фондов. В Узбекистане созданы законодательно-правовые основы для привлечения иностранных инвестиций, которые отражены в Законе « Об иностранных инвестициях и гарантиях деятельности иностранных инвесторов в Республике Узбекистан»; Указе Президента «Об инициировании и стимулировании частного предпринимательства», постановлении №55 от 12.03.1996г. « О совершенствовании порядка создания и государственной регистрации предприятий с иностранными инвестициями на территории Республики Узбекистан».

Благодаря этим мерам в Республике начали действовать Центрально-Азиатско-Американский фонд поддержки предпринимательства с профилем 150, 1 млн. долл., Центрально-Азиатская инвестиционная компания с инвестиционным профилем 100,0 млн. долл., группа малоазиатских компаний с инвестиционным капиталом 800,0 млн. долл. и т.д.

Уровень привлекаемых инвестиционных компаний высок. Так, Центрально-Азиатская инвестиционная компания расположена в Джерси и является членом всемирно известной Германской фондовой биржи. Это крупнейшая компания в мире, которая управляет финансами британской королевской семьи. Инвесторами этой компании являются такие престижные взаимные фонды, как «Фиделити» и «Меркьюри».

Правительство Узбекистана подготовило более 100 акционерных компаний, акции которых после инвестиций в производство предполагается вывести на международную продажу.

ВЫВОДЫ:

- Инвестиционные компании занимают видное место в накоплении и мобилизации денежного капитала;
- инвестиционные компании осуществляют долгосрочное финансирование экономики западных стран через приобретение акций и частных облигаций;
- ведущее положение среди инвестиционных компаний занимают компании открытого типа (взаимные фонды);

--с начала 70-х годов большую роль начали играть компании денежного рынка, осуществляющие вложения в краткосрочные государственные и муниципальные бумаги;

--основной портфель ценных бумаг инвестиционных компаний состоит из акций корпорации;

--в последние годы инвестиционные компании потеснили коммерческие банки за счёт монополизации рынка муниципальных облигаций, финансирования проблемных компаний, а также вложений в компании новых технологий;

--инвестиционные компании превращают неликвидные активы в ликвидные;

--в Узбекистане в последние годы развиваются приватизированные инвестиционные фонды, начавшие действовать с 1994 года, которые начали выполнять роль аккумулятора денежных средств населения.

ССУДНО-СБЕРЕГАТЕЛЬНЫЕ АССОЦИАЦИИ.

Первые ссудно-сберегательные ассоциации появились около 150 лет назад, но подлинное своё развитие они получили после Второй мировой войны. Ссудно-сберегательные ассоциации представляют собой кредитные кооперативные товарищества, созданные для финансирования жилищного строительства, их ресурсы складываются в основном из взносов пайщиков, представляющих широкие слои населения. Основная деятельность этих ассоциаций заключается в предоставлении ипотечных кредитов под жилищное строительство в городах и сельской местности, поэтому их активные операции состоят в основном из ипотечных ссуд и кредитов (90%), а также из вложений в государственные ценные бумаги.

В связи с тем, что население стремится с помощью ссудно-сберегательных ассоциаций решить свои жилищные проблемы, значение их в последнее время возросло, число их пайщиков составляет уже несколько десятков миллионов, и они становятся серьёзными конкурентами коммерческих и сберегательных банков в борьбе за привлечение сбережений населения.

В США и Канаде эти организации называются ссудно-сберегательными ассоциациями, в Англии — это строительные общества. В странах Западной Европы и в Японии существуют подобные учреждения как на кооперативной основе, так и с участием государства. К их услугам в западных странах прибегают в основном средние слои населения, желающие построить дом или купить квартиру.

Особенно широкое распространение получили ссудно-сберегательные ассоциации в США, в середине 80-х годов там насчитывалось 3400 ассоциаций. Однако обострение проблемы на рынке ликвидности в 80-х годах в США резко ухудшило их положение. Половина числа ассоциаций вынуждена была пройти через процесс слияний, поглощения и банкротства. В целях выживания они вынуждены были пойти на широкое акционирование, отказавшись от прежней формы взаимной собственности, которая долгие годы представляла собой кооперативную форму собственности вкладчиков. В соответствии с акционерной формой

собственности, владельцы – вкладчики имели возможность купить акции на выгодных условиях, когда ассоциации начали переходить на акционерную форму, что вызвало коренные изменения в структуре пассивных и активных операций ассоциаций.

В пассивных операциях вместо кооперативных паёв прочное место занял собственный капитал, который в значительной степени стал базироваться на акционерном капитале. Ассоциации стали принимать сберегательные и срочные депозиты, что приблизило их к характеру пассивных операций коммерческих и сберегательных банков, и доля ипотечных кредитов уменьшилась до 45–46%, в то время как возросла доля вложений в частные и государственные бумаги, увеличились прочие активы.

-Ссудно-сберегательные ассоциации постоянно сталкиваются с проблемами ликвидности, так как их активы, как и у банков, менее ликвидные, чем пассивы. Как правило, они занимают на короткий срок, а дают ссуды на длительный срок, что считалось нормой в США. В целях стимулирования жилищного строительства Центральный банк давал им льготу в виде взимания процентной ставки на 0,25% больше, чем коммерческие банки. Этого было достаточно, чтобы ассоциации могли обеспечивать постоянный приток денежных средств для себя. Однако колебание рыночных процентных ставок в сторону повышения вынудило акционеров и вкладчиков продавать свои акции за наличные и вкладывать в другие сферы, например, во взаимные фонды денежного рынка. Это всё оказало отрицательное воздействие на рынок ипотечного кредита, что в конечном итоге привело к спаду жилищного строительства.

В начале 80-х годов на финансовом рынке США проводилась политика дерегулирования, что позволило ассоциациям более эффективно конкурировать на рынке за привлечение средств, но так как они имели много закладных 50-60-х годов и долгов 70-х годов, им приходилось платить по пассивам больше, чем получать по активам, что привело к крупным убыткам и подрывало ликвидность.

С 1980 по 1987 г.г. 30% общего числа ассоциаций либо обанкротилось, либо подверглось вынужденному слиянию.

В этих условиях ассоциациям пришлось применять новую рыночную стратегию и приблизиться по операциям к коммерческим банкам; они стали выдавать коммерческие и потребительские ссуды, оформлять долги ценными бумагами и продавать на вторичном рынке, а сберегательные счета переводить в срочные.

В Узбекистане подобных ассоциаций в настоящее время нет.

ВЫВОДЫ:

—ссудно-сберегательные ассоциации занимают видное место в ипотечном кредитовании, выполняя определённую социальную функцию, связанную со строительством жилья в западных странах, особенно в США и Канаде.

—в 70-80-х годах ассоциации столкнулись с финансовыми трудностями из-за ухудшения ликвидности, в результате чего они претерпели организационную и структурную трансформацию.

—обострение конкуренции на рынке капитала обусловило изменение структуры пассивных и активных операций.

—ссудно-сберегательные ассоциации конкурируют в сфере ипотечного кредита с банками и страховыми компаниями.

ГЛАВА 5. ПРОЧИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ИНСТИТУТЫ.

5.1. Финансовые институты.

Финансовые компании – это особый вид кредитно-финансовых учреждений, которые действуют в сфере потребительского кредита. Организационными формами финансовых компаний могут быть акционерная и кооперативная. Они могут быть двух видов: компании по финансированию продаж в рассрочку и компании личного финансирования.

- Компании по финансированию продаж в рассрочку занимаются продажей в кредит товаров длительного пользования (автомобили, телевизоры, холодильники и т.п.), машин фермерам, предоставлением ссуд мелким предпринимателям, финансируют розничных торговцев.
- Компании личного финансирования предоставляют ссуды в основном потребителям, иногда они финансируют только одного предпринимателя, или одну компанию. Обе компании предоставляют ссуды от 1 до 3 лет.

Основой пассивных операций финансовых компаний является выпуск собственных ценных бумаг, а также краткосрочные кредиты у коммерческих и сберегательных банков. Основой активных операций являются выдача потребительских ссуд и кредитов, а также вложения в государственные ценные бумаги. Потребительские кредиты составляют до 90% всех активных операций финансовых компаний.

Финансовые компании впервые были организованы в США и стали быстро развиваться после Второй мировой войны в связи с расширением продажи товаров длительного пользования в кредит. Страны Западной Европы, Япония и др. развитые страны быстро переняли у США этот опыт в 60-ые годы. Развитие финансовых компаний возможно при широкой насыщенности потребительского рынка товаров и услуг и большой конкурентоспособности.

Эти учреждения служат важным инструментом продвижения товаров длительного пользования на рынке для крупных товаропроизводителей. Причём особое место здесь занимает продажа автомобилей, так как большая их часть на Западе приобретается в кредит, и многие автомобильные корпорации

западных стран создают дочерние или зависимые финансовые компании для быстрого продвижения своей продукции. Особенность деятельности компаний состоит в том, что они взимают довольно высокий процент за кредит, который колеблется в пределах от 10 до 30% в различные периоды колебания конъюнктуры.

Причём потребитель или заёмщик в случае невозможности возврата потребительской ссуды лишается своего, которое переходит в собственность финансовой компании; свои долги они реализуют на рынке ценных бумаг в случае трудностей и не возврата долгов от клиентов, взявших у них кредит.

5.2 Благотворительные фонды.

Благотворительные фонды являются также особым, специфическим видом кредитно-финансовых институтов. Их развитие связано с рядом обстоятельств: во-первых, благотворительность стала частью предпринимательства, во – вторых, благотворительные фонды не облагаются налогами, что выгодно крупным владельцам, так как это позволяет им укрывать свои капиталы от больших налогов.

Создавая благотворительные фонды, крупные собственники и корпорации финансируют образование (университеты, колледжи, школы), научно-исследовательские институты, центры искусств, церкви и т.д.

Средства в благотворительные фонды поступают от предпринимателей в виде крупных денежных средств и акций, а благотворительные фонды вкладывают эти средства в различные ценные бумаги, получают с них доход и увеличивают свой капитал.

Таким образом, пассивные операции благотворительных фондов складываются из благотворительных поступлений, а активные операции- из вложений в различные ценные бумаги, включая государственные, а также в недвижимость. Благотворительные фонды стали создавать в довоенные годы в США на базе крупнейших личных состояний. Фонд Карнеги, фонд Форда, фонд Рокфеллера и др. В послевоенные годы аналогичные фонды стали создаваться в странах Западной Европы и Японии.

Как правило, благотворительная деятельность крупных банкиров и промышленников в области образования, здравоохранения, культуры, искусства используется ими в своих целях (для имиджа и рекламы). Образовательные организации на их

средства готовят кадры, т.е. человеческий капитал, который в последствии приносит высокие прибыли крупнейшим корпорациям и увеличивает капитал первоначальных благотворительных пожертвований. Статистическая информация об инвестициях благотворительных фондов, как правило, очень ограничена, а иногда вообще недоступна общественности. Благотворительные фонды пользуются налоговыми льготами. Например, в США только в 1989 году были введены налоги на их деятельность: 4,5% от рыночной стоимости активов, приносящих прибыль, 4% от дохода от своих собственных инвестиций и 5% от операций между благотворительными фондами и его основателями.

Широкое обследование деятельности благотворительных фондов показывает, что они существуют далеко не только на средства пожертвований: дары составляют всего 25% их доходов, 27% составляют доходы от продажи акций и 58% - доходы от дивидендов и процентов. Значительные налоговые льготы позволяют благотворительным фондам накапливать и мобилизовать огромные денежные средства не только в различных сферах экономики, в основном через рынок ценных бумаг, но также финансировать свою благотворительную деятельность. В США количество таких фондов составляет около 40 тысяч, они выделяют сотни миллиардов долларов дотаций на религию, здравоохранение, образование, искусство, культуру, окружающую среду, международную помощь. Это свидетельствует о том, что благотворительные фонды выполняют определённую социальную функцию.

5.3. Кредитные союзы.

Кредитные институты впервые появились в Европе во второй половине 19 века, это особый тип кредитно-финансовых учреждений. Наиболее развиты они в США, Канаде, Англии, где они появились в начале 20 в. и предназначены в основном для обслуживания физических лиц, объединённых по профессиональному и религиозному признакам. Создаются кредитные союзы профсоюзами, работодателями, как правило, на кооперативных началах.

Свои пассивные операции кредитные союзы осуществляют на основе паевых взносов в форме покупки особых акций, эквивалентных сберегательным вкладам, а также на основе кредита

банка. По паевым взносам союзы выплачивают процент. Свои активные операции кредитные операции осуществляют в основном путём предоставления краткосрочных ссуд на покупку подержанных автомобилей, ремонт дома и т.д. Эти кредиты составляют примерно 90% всех активов и предоставляются сроком от 1 до 2 лет, остальная их часть формируется за счёт вложения в различные ценные частные и государственные бумаги.

Кредитные союзы специализируются в основном на обслуживании малосостоятельных слоёв населения, служащих мелких фирм, нуждающихся в их финансовой помощи, что довольно быстрый и значительный их рост и существенное расширение их операций. В последние годы эта форма кредитно-финансовых учреждений развивается также в странах Западной Европы, Японии, Юго-Восточной Азии.

В связи с обострением конкуренции на рынке ссудных капиталов кредитные союзы несколько изменили и реформировали свои пассивные и активные операции.

Долгое время кредитные союзы пользовались определёнными льготами и как бесприбыльные институты освобождались от федеральных налогов. Кроме того, они оплачивали по своим акциям повышенные дивиденды. После процесса де регулирования на финансовых рынках западных стран положение изменилось и кредитные союзы вынуждены были реформировать сферу своей деятельности: они стали выпускать кредитные карточки, предлагать брокерские услуги, приобретать банковские автоматы, открывать пенсионные счета, они также получили право выдавать ссуды под залог недвижимости.

Специфика функционирования кредитных союзов состоит в том, что их руководство обладает правом узнавать, где берутся средства у должника на погашение ссуд, а если кредитный союз организован работодателями или профсоюзами, они могут вычитать сумму долга из заработной платы работников. Кредитные союзы охватывают в среднем около 3% сбережений населения, и доля их в активах кредитно-финансовых институтов выросла с 0,5 до около 2,5%. Количество этих союзов, в связи с конкуренцией, уменьшается, но они становятся крупнее и разнообразнее.

Кредитные союзы являются непривычными учреждениями по своему юридическому статусу. Существует Всемирный Совет кредитных союзов (штаб-квартира в США), целью которого является

тыс. долл.) суммы, доверенные им для управления, и управляют этими накопленными средствами как единым трастом. Другой новой формой, появившейся в последние годы, является управление со стороны банков пенсионными фондами, промышленными, торговыми и транспортными корпорациями.

Развитие трастового дела банками привело к значительной концентрации трастовых операций в руках крупнейших коммерческих банков западных стран.

Основное направление развития трастового дела заключается в том, что инвестиционный процесс все больше производится по усмотрению банков, особенно в последние 30-40 лет, когда на Западе стал популярен принцип «осмотрительного человека», согласно которому банк может инвестировать средства любым методом при соблюдении обычной предусмотрительности.

Поэтому, например, в США от 40 до 50% акций, управляемых банками по личным трастовым счетам, составляли вложения, по которым банки осуществляли ничем не ограниченные права (например, покупка и продажа акций, голосование на собраниях акционеров). Около 60% пенсионных фондов, которые управляются банками в США, переданы им на условиях полной инвестиционной самостоятельности. Как правило, чем крупнее банк, тем больше прав на свободное инвестирование, даже в том случае, когда банк действует как доверенное лицо, не имея полной свободы при инвестировании средств.

Специфическая черта трастового дела и заключается в том, что банки вкладывают доверенные им капиталы в акции и облигации крупных устоявшихся компаний и корпораций, и поэтому доля банковских трастов во владении бумагами крупных корпораций растёт.

Согласно мировой практике, в ряде случаев коммерческие банки стремятся как можно больше диверсифицировать вложения доверенных им капиталов, т.е. действуют больше на принципах инвестиционных компаний, чем холдинг-компаний. В то же время владение акциями одной корпорации через траст связано с большим риском (в случае, если корпорация будет терпеть убытки) и не всегда служит важным фактором для подчинения корпораций.

В последние 20-30 лет в западных странах трастовое дело распространяется не только на самые богатые слои населения, но и

на некоторые группы средних и мелких предпринимателей, чиновников, интеллигенции.

Посредством осуществления трастовых операций коммерческие банки в специфической форме выполняют функцию накопления денежных капиталов и мобилизацию их в производство, через траст-отдел банков идёт превращение ссудного капитала в фиктивный капитал, т.е. инвестирование в различные ценные бумаги.

6.2. Сущность трастовых операций.

Трастовые операции- это доверительные операции-услуги, которые коммерческие банки оказывают своим клиентам (юридическим и физическим лицам).

Развитие трастовых операций происходило по мере того, как отдельные собственники, компании и корпорации накапливали богатства (денежные капиталы, ценные бумаги, драгоценные бумаги, предметы искусства, различный антиквариат) и у них возникала потребность правильно и выгодно распорядиться своим богатством и передать его в руки тех учреждений, которые могут управлять такими огромными накопленными ценностями. В большинстве стран Запада коммерческие банки взяли на себя оказание таких услуг, они осуществляют учёт операций, хранение ценностей в своих сейфах, депозитные операции, операции с ценными бумагами, а также финансовый анализ и принятие решений и размер этих операций зависит от объёма указанных ценностей.

Трастовые услуги создают так называемые отношения по доверенности, т.е. одна сторона действует от имени и по поручению другой в интересах собственности, которой, как правило, распоряжается доверенное лицо в интересах третьей стороны или других сторон.

Трастовые услуги, предоставляемые банками, включают в себя три основные группы операций: распоряжение наследством, в связи с опекой, агентские услуги. Такие услуги носят как финансовый, так и юридический характер и осуществляются специальными отделами коммерческих банков, которые называют траст отделами, т.е. доверительными отделами банков. Преимуществами банков в проведении трастовых операций являются опыт, непрерывность деятельности, финансовая ответственность, обязательность, специализация, коллегиальность, беспристрастность, адаптивность.

Условия, по которым действует соглашение между клиентом и банком заключаются на несколько лет или является бессрочным. По физическим лицам трастовые отношения ограничиваются либо жизнью доверителя плюс 21 год, либо жизнью двух человек, указанных в завещании и живущих в момент смерти лица, оставившего завещание. Как правило, отношения доверенности, следующие из завещания, продолжают 20-25 лет, а из пожертвования - более 40 лет. В то же время благотворительные отношения могут быть бессрочными.

Трастовые операции, как правило, связаны с крупными суммами, и они должны производиться быстро и точно. Банки обладают большим числом специалистов по принятию решений по трастовым операциям, которые могут легко приспособиться при работе с юридическим и физическими лицами и способны выносить беспристрастные суждения.

Как правило, трастовые операции концентрируются в центрах и районах сосредоточения крупных денежных капиталов и других ценностей.

Сущность трастовых операций заключается в следующем. Например, владелец крупного состояния выделяет конкретную сумму денег или пакет ценных бумаг для своего наследника на условии, что наследник должен ежегодно получать часть дохода от указанного капитала, а при достижении какого-то возраста получить весь капитал. С этой целью владелец заключает с банком соглашение, по которому банк берёт на себя владение всей суммой капитала и вкладывает его в активы, приносящие доход, обязуясь постоянно выплачивать часть дохода на содержание наследника, а по достижении определённого периода времени выплатить ему весь капитал.

В соответствии с указанной схемой владелец капитала является дарителем или создателем траста, наследник называется выгодоприобретателем по трасту, или, как принято на Западе, бенефициаром, третья сторона, управляющая капиталом на доверительной основе, именуется доверенным лицом. Сделка между создателем траста и доверенным лицом называется доверительным или трастовым соглашением.

Быстрое развитие трастовых услуг в послевоенное время определяется следующими причинами:

--снижение доходности банковских операций и проблема банковской ликвидности, когда банк стремится расширить операции при поддержании хорошего уровня инфляции;

--рост заинтересованности юридических и физических лиц в получении большего количества услуг от банка;

--конкуренция между коммерческими банками за привлечение клиентов и предоставление новых видов услуг;

--возникновение при трастовых операциях больших возможностей для привлечения средств, а следовательно расширение источников доходов, так как проведение операций за свой счёт и через межбанковские кредиты объективно лимитировано;

--отсутствие больших издержек при трастовых операциях;

--дополнительное расширение корреспондентских отношений, улучшение положения на межбанковском рынке и повышение репутации и имиджа.

6.3. Трастовые услуги физическим лицам.

Оной из функций банков в области трастовых операций является управление персональными трастами, т.е. предоставление трастовых услуг физическим лицам. Такие операции являются соглашением между доверителем и доверенным лицом и связаны в основном с передачей имущества доверенному лицу, которое в дальнейшем владеет имуществом в интересах доверителя. Наиболее распространённым видом доверительных услуг, которые проводятся банками для физических лиц является владение и распоряжение состоянием или капиталом после его смерти.

Если трастовое дело является имущественным, то в этом случае составляется доскональная опись имущества, уплачиваются соответствующие долги, налоги и др. расходы, а остающаяся сумма распределяется между указанными наследниками в соответствии с законом. Если в оставленном завещании определено доверенное лицо, то судебные власти назначают это доверенное лицо распорядителем, при отсутствии завещания суд, как правило, сам определяет доверенное лицо-администратора или учреждение. Управление имуществом в форме траста имеет следующую юридическую основу: завещание, специальное соглашение, распоряжение суда. Для физических лиц наиболее распространённым

являются: завещательный траст, прижизненный траст, страховой траст.

Завещательным трастом является траст составленный в форме завещания, он учреждается согласно завещанию покойного и управляется банком в интересах бенефициара.

Сущность прижизненного траста состоит в том, что какое-то лицо переводит деньги или передаёт ценности в управление банку и поручает ему выплачивать доход в течении жизни, а после смерти его наследникам. Доверитель заключает соглашение с трастовым отделом банка и соответственно передаёт ему определённое имущество-траст, и банк осуществляет хранение, инвестирование и имеет право распоряжаться доходом и основной суммой в соответствии с соглашением. Иногда доверитель сам сохраняет определённый контроль над трастом и может аннулировать соглашение или изменить его условия, иногда соглашение не может быть расторгнуто и доверитель лишается права контроля. В таких случаях траст превращается в дар, на который распространяется закон о налогах с дарственного имущества.

Для организации персонального траста имеется много причин, он позволяет владельцу имущества обеспечить распределение дохода от собственности на многие годы после его смерти, а также освобождает владельца от ответственности и забот, связанных с имуществом и одновременно пользоваться доходами и благами, которые вытекают из него. Ведь получателями доходов могут быть и дети, а также недееспособные или несведущие люди.

Прижизненный траст является частной договорённостью между доверителем и доверенным лицом (банком), при этом характер и размеры вложений не оглашаются, тогда как завещание, наоборот, должно быть оглашено.

Для многих индивидуальных лиц является большой ценностью тайна, которая обеспечивается траст отделом.

Страховой траст возникает в случаях, если какое-то лицо назначает траст-отдел банка доверенным лицом по страховому полису и поручает ему выплачивать страховую сумму после смерти своим наследникам. Если это физическое лицо само оплачивает страховую премию, то это будет нефундированный страховой траст, если же это лицо оплачивает страховую премию по полису от доходов, получаемых с имущества, переданного в траст банку, то это будет фундированный страховой траст.

Ещё одним важным видом деятельности банков по обслуживанию доверительных интересов клиентов является опекуноство и обеспечение сохранности имущества, который распространяется, как правило, на несовершеннолетних, которые считаются неспособными в области управления и владения имуществом. В этом случае несовершеннолетнему назначается опекун (зачастую траст отделы коммерческих банков), который распоряжается собственностью несовершеннолетнего в его интересах.

Коммерческие банки в лице своих траст отделов выполняют также агентские функции для физических лиц: сохранение активов, управление собственностью и юридическое обслуживание. Эти отношения отличаются от трастовых, при которых собственность передаётся доверенному лицу: в этом случае право собственности сохраняется за владельцем имущества, а банк как агент только действует от имени владельца.

Агентские соглашения являются менее подробными и детализированными, чем трастовые и могут быть аннулированы с меньшими формальностями.

Основной формой агентских соглашений является сохранение активов (причём конкретных): все виды ценных бумаг - акции, облигации компаний, государственные облигации, а также квазипубличные, т.е. финансовые инструменты. Хранение ценных бумаг означает управление активами на правах представителя, т.е. траст отдел коммерческого банка кроме хранения этих бумаг и получения по ним доходов, могут осуществлять инвестиционные и коммерческие операции доверителя: производить оплату различных счетов доверителя, осуществлять покупку и продажу ценных бумаг, уплачивать налоги, возобновлять и профанировать страховые полисы, получать доходы от всех источников и производить осуществление прав, которые вытекают из владения акциями. Для ведения агентских операций в банке назначается доверенное лицо, т.е. агент, который совмещает в себе юридические функции с хранением имущества и управлением им. Обычно траст отделы предпочитают получать специальные, а не общие права, которые позволяют им выписывать чеки, индоссировать векселя, чеки и другие документы, которые требуют индоссаментов, а также получать ссуды и т.д.

Траст отдел может также выступать в роли доверенного лица, если он действует в качестве опекуна или управляющего имуществом или ценностями. В большинстве случаев траст отдел выступает именно в такой роли.

6.4.Трастовы услуги юридическим лицам.

В деятельности коммерческих банков по линии трастовых операций большое место занимают услуги юридическим лицам-фирмам, компаниям, корпорациям и предприятиям. Услуги, которые предоставляют компаниям и корпорациям профессиональные и компетентные траст отделы банков состоят в следующем:

- 1.-управление пенсионными фондами корпораций;
- 2.-участие в прибыли;
- 3.-выпуск облигаций;
- 4.-образование фондов погашения задолженности;
- 5.-выпуск облигаций, обеспеченных ценными бумагами, хранящимися на условиях траста.

Для выполнения этих услуг банки создают следующие трасты: корпоративный, траст наёмных работников, институционный траст, коммунальный траст.

Корпоративный траст организуется в форме закладываемого в банке имущества для обеспечения выпуска облигаций компании или корпорации.

Траст наёмных работников имеет форму либо пенсионного фонда, либо участия в прибылях. В случае формы пенсионного фонда руководство компании вносит денежные средства в фонд, управляемый банком для выплат работникам при достижении ими пенсионного возраста. Если работники также вносят деньги в фонд, тогда его именуют пенсионным трастом с участием, а если деньги вносят только предприниматели, тогда его называют трастом без участия. Компания может также переводить часть прибыли в траст-фонд банка, который распределяет взносы и доходы от фонда работникам компании по достижении ими пенсионного возраста.

Институционный траст могут создавать высшие учебные заведения и передавать банку на доверительное управление причитающиеся им ценности в целях инвестирования в доходные активы в интереса этих учебных заведений

Коммунальный траст учреждается в банке группой лиц, проживающих в определённой местности, в пользу местной общины (сельской, городской и т.д.).

В большинстве фирм и корпораций действуют системы частного пенсионного обеспечения, участия в прибылях и вознаграждения акциями. Основной целью организации таких систем является обеспечение персонала компании в старости и при уходе на пенсию, стимулирование более высокой производительности труда, уменьшение текучести кадров, обеспечение работников на случай нетрудоспособности, способствование участию в управлении предприятием. Задачей траст отдела коммерческих банков в данном случае является инвестирование этих денежных фондов для получения прибыли. При этом траст отделы учитывают суммы, которые причитаются каждому работнику согласно траст соглашению. Например, если соглашение предусматривает страхование, то траст отдел покупает индивидуальные страховые полисы для каждого сотрудника за счёт взносов нанимателя.

Трастовые отделы банков управляют не только частными, но также и государственными фондами от муниципалитета до города и округа.

В связи с привлечением на хранение и в управление крупных денежных фондов и ценных бумаг возникает значительная конкуренция между банками, а также между банками и другими кредитно-финансовыми учреждениями, которые осуществляют трастовые операции юридических лиц. Главным фактором в этой конкурентной борьбе является политика инвестирования и опыт в этой области.

Стремление компаний и корпораций получить долгосрочные денежные средства для финансирования капитальных затрат приводит к необходимости выпуска облигационных займов, и когда такие облигации обеспечены, необходимо найти держателя залога. Этими держателями становятся траст отделы банков, таким образом трастовые операции совмещаются с функциями по выпуску облигаций.

Как правило, доверенный имеет право собственности на активы, на которые наложен арест, он действует от имени держателя облигаций и если эмитент не выплатит долг и проценты, доверенный вправе запретить выпуск заложенного имущества.

Трастовые услуги юридическим лицам могут осуществляться также в следующих операциях:

- передача собственности на ценные бумаги;
- уплата процентов и погашение долгов;
- освобождение заложенного имущества;
- распоряжение фондом погашения, образованным для выпуска облигаций;

ведение учёта и составление отчётов для держателей облигаций корпорации-эмитента, регулирующих государственных органов и фондовой биржи.

В случаях, когда ценные бумаги выпускаются под залог других бумаг, хранящихся по трасту, банк обладает правом собственности на залоговые ценные бумаги. Иногда банк выпускает так называемые траст сертификаты, представляющие собой обязательства обеспеченные различным оборудованием, в этом случае траст отдел имеет право собственности на это оборудование.

Траст отделы банков выполняет также самые разнообразные посреднические функции для юридических лиц: они могут выступать в качестве агента по передаче права собственности на акции корпораций- банк получает одни ценные бумаги и выдаёт другие в соответствии с имеющейся договорённостью. Такой обмен обычно связан либо с дробление акций, либо с их конверсией, объединением компаний, а также с размещением новых эмиссий ценных бумаг для реорганизации компаний. Как регистраторы акций траст отделы несут ответственность за то, чтобы не было превышение суммы, которая разрешена к выпуску. Однако траст отделы не могут одновременно выступать в роли агента по передаче прав собственности и регистратора акций, котирующихся на бирже.

Траст отделы действуют также в качестве агентов по выплате дивидендов, так как корпорациям организационно трудно осуществлять выплаты большого количества дивидендов. Кроме того, траст отделы по поручению корпораций занимаются выкупом привилегированных акций и подписных сертификатов.

Траст отделы действуют также в качестве доверенных лиц общинных трастов, т.е. благотворительных фондов; эти услуги выполняются в странах, где действуют благотворительные фонды. Выступая в роли представителя благотворительных фондов на основе оформления дарственных, траст отделы по существу

превращаются в управляющих врученного им имущества, денег, ценных бумаг и т.д.

В ряде развитых стран траст отделы выступают представителями местных органов, которые действуют как посредники в платежах по выпуску местных облигаций, а иногда удостоверяя своей подписью облигации. Они следят также за правильностью суммы выпускаемого местного займа. Эти операции чрезвычайно выгодны банку, так как они позволяют ему иметь крупные депозиты, расширить кредитную экспансию и одновременно поддерживать ликвидность.

Все трастовые операции связаны с большой ответственностью, поэтому для их осуществления разработаны административные и судебные документы, определяющие основные обязанности банков:

- лояльность по отношению к клиенту;
- выполнение указаний клиента;
- компетентность;
- прилежание в исполнении трастовых операций.

Понятие лояльности означает, что доверенный (банк) должен относиться одинаково как к учредителю траста, так и к выгодоприобретателю, не руководствоваться своими корыстными целями для получения комиссионного вознаграждения за услуги при недопустимости использования средств траста для личного обогащения. Доверенное лицо в своих действиях должно исходить из заключенного соглашения, установленных норм этикета, порядочности, делового подхода.

Понятие выполнения указаний означает необходимость действовать согласно указаниям и условиям соглашения, завещания, решения суда или договора о представительстве и не предпринимать никаких самостоятельных действий без указаний и согласований.

Понятие компетентность предусматривает, что траст отдел обязан оказывать квалифицированную помощь и совет, зная и владея информацией, он обязан достигать целей клиента, заложенных в соглашении.

Понятие прилежности, или прилежания означает избежание небрежности и убытков при проведении трастовых операций. Например, небрежностью будет, если ценные бумаги не хранятся в сейфе, а проценты по ним не получены вовремя.

Иногда понятие небрежности и некомпетентности совпадают. Например, если траст отдел знал, что покупка ценных бумаг

невыгодна и не пытался от нее освободиться, то он несёт ответственность одновременно за небрежность и некомпетентность. Но если курс приобретённых банком ценных бумаг упал только через несколько лет после покупки, то его нельзя обвинить в небрежности и некомпетентности.

6.5. Организация траст отделов коммерческих банков.

Специальные трастовые отделы выделяются из других отделов или департаментов только в крупных банках, проводящих большие операции в данной области. У небольших банков такие операции незначительны и специальные отделы не выделяются.

Организационная структура траст отдела сложна. В зависимости от проводимых операций этот отдел делится на шесть основных отделов: персональных трастов, отдел развития операций, отдел обслуживания, отдел операций и учёта, отдел трастов корпораций, отдел управления трастовыми операциями в отделениях банка. Каждый отдел проводит свои операции:

- отдел персональных трастов распоряжается и управляет наследством, пенсионными фондами и участием в прибылях, опекуном и представительством.

- отдел развития занимается рекламой, личными контрактами и планированием; это важные и ответственные операции, обеспечивающие расширение трастов;

- отдел обслуживания обеспечивает информацией по налогообложению, даёт информацию по инвестициям, занимается управлением имуществом, оказывает юридические услуги;

- отдел операций и учёта отвечает за учёт, контроль, картотеки архива, хранение ценностей в сейфах, ведёт кассовое обслуживание;

- отдел трастов корпораций занимается облигациями, передачей и учётом акций, действует как платёжный агент;

- отдел управления трастовыми операциями в отделениях занимается региональными операциями, в зависимости от количества отделений банка их может быть от одного и более.

Во главе траст отдела стоят руководитель отдела и комитет по трастовым операциям, который подчиняется президенту и вице-президенту, а также совету директоров банка или контролируется ими. Руководитель отдела отвечает за эффективное и прибыльное функционирование траст отдела.

Создание траст отдела проходит в несколько этапов.

Первый этап включает в себя получение специального разрешения или лицензии на выполнение трастовых операций от соответствующих органов - банковского департамента или совета управляющих Центрального банка. Банк, создающий траст отдел, должен депонировать в казначействе региона пакет своих ценных бумаг как гарантию добросовестного выполнения своих обязанностей в качестве доверенного лица.

Для доверительных операций коммерческий банк обязан создать траст отдел как абсолютно самостоятельное и независимое от других отделов подразделение с соответствующими помещениями, оборудованием и своей бухгалтерией. Такое требование связано с тем, что ценности, которыми владеет банк, должны быть физически отделены от собственности, находящейся на хранении в траст отделах.

Второй этап включает назначение руководителя отдела и организацию в банке комитета по трастовым операциям, в который включаются директора и опытные менеджеры банков. Этот комитет рассматривает, утверждает, анализирует открытие и закрытие траст счетов, даёт указания и рекомендации по инвестированию доверенных капиталов.

Работа траст отдела коммерческого банка определяется следующими основными правилами:

- доверенное лицо, руководящее трастом обязано заботиться о доверенном ему имуществе;

- имущество каждого траста должно храниться отдельно от имущества других трастов и от собственности самого траст отдела;

- доверенное лицо обязано обращаться с имуществом, переданным ему в доверительное управление, с осторожностью и творческой изобретательностью;

- доверительное лицо не должно преследовать личных финансовых целей при инвестировании доверенных ценностей и не покупать для себя ценных бумаг или другого имущества из хранящихся в банке трастов.

Аудиторская проверка траст отдела банка проводится ежегодно советом директоров без участия должностных лиц банка.

6.6. Доходы от трастовых операций.

Траст отделы коммерческих банков получают за свои услуги определённый доход в виде комиссионного вознаграждения, которое устанавливается или законодательством, или судебным решением. Комиссионные за агентские трастовые услуги устанавливаются на договорной основе, так как объём выполняемых услуг многообразен и различен. Комиссионное вознаграждение должно быть дифференцировано следующим образом:

- ежегодный взнос с основной суммы;
- ежегодный взнос с основной суммы по окончании срока действия договора о трастовых услугах;
- ежегодные отчисления от дохода траста.

В большинстве развитых стран Запада ставки по трастовым операциям для частных лиц колеблются в пределах от 0,5 до 0,75% первоначальной суммы в год за так называемое представительство, которое включает управление акциями и облигациями. Если представительство связано с ипотекой, векселями и контрактом, то комиссионные повышаются, а если траст отдел управляет недвижимым имуществом или предприятием, то ставки становятся ещё выше.

Комиссионные по исполнению завещания дифференцированы. Обычно берется 7% с первой тысячи стоимости имущества, 4% - со следующих 9 тысяч стоимости имущества, 3% - со следующих 40 тысяч и 2% - от всей суммы имущества, которая превышает 50 тысяч.

Прибыльность и рентабельность банковского дела обеспечивается в результате увеличения объёма операций, что вызывает крупные накладные расходы, которые имеют траст отделы из-за высокой оплаты квалифицированных специалистов в сфере доверительных операций. Ответственность, вытекающая из трастовых операций, слишком велика, чтобы они были поручены неквалифицированным или малоквалифицированным работникам, поэтому в траст отделах работают компетентные, высокооплачиваемые работники.

В связи с этим банки рассчитывают такой размер доверительных операций, который оправдывал бы их расходы.

Трастовые услуги, предоставляемые банками корпорациям, компаниям, предприятиям, как правило, более прибыльны, чем услуги различным физическим лицам, так как юридическим лицам постоянно

требуются квалифицированные знания и информация в сфере инвестиций, налогов, законодательства, физическим лицам-эпизодически.

Многие банки стремятся проводить трастовые операции, и если даже они иногда несут убытки в этой области, то полагают, что без таких операций представление их финансовых услуг было бы недостаточно полным.

В связи с крупномасштабным ростом трастовых услуг и их разнообразием, большим числом клиентуры, разнообразием целей, важностью информации, получаемой траст отделом, внутри банков возникают столкновение интересов, так как траст отделы, как и другие департаменты банков, стремятся к прибыльной деятельности.

Так, многие траст отделы добиваются прибыли благодаря тому, что получают доходы от других департаментов банка за депозитные остатки трастовых счетов. Такие депозиты практически ничего не приносят учредителям трастов, но они могут быть использованы в качестве фондов другими отделами банков.

Поэтому иногда возникает вопрос, не превышают ли депозитные остатки действительную потребность, которая необходима для эффективного управления доверенной собственностью?

В связи с этим в ряде стран была выработана система рекомендаций по разрешению столкновений интересов, одна из которых заключается в том, чтобы ограничить доступ специалистов по инвестициям из траст отделов к кредитной информации других отделов банков с большими активами (в США более 200 млн. долл.). Доступ к такой информации может позволить инвесторам траст отделов иметь значительное преимущество перед другими инвесторами.

Другая рекомендация состоит в гарантии того, что брокерская комиссия, полученная от трастовых операций, не может быть использована для привлечения депозитов и ссуд брокерских фирм в коммерческие отделы банка.

В ряде западных стран высказываются опасения относительно концентрации доверительных активов, в связи с чем траст отделы банков могут осуществлять контроль над многими корпорациями и компаниями за счёт доверительного управления обыкновенными акциями, дающими право голоса. Многие исследователи этой проблемы на Западе считают, что доля акций, которая необходима

для контроля над корпорацией или компанией может колебаться в пределах от 20,10 до 5%. Например, в США имеются банки, владеющие таким количеством акций в 29% наиболее крупных корпораций страны, но не ясно, имеют ли они право контроля над этими корпорациями, имеют ли они право голоса по таким акциям, дано ли им право голосовать. Банки могут также располагать не обыкновенными, а привилегированными акциями, не дающими право голоса.

Как правило, точных данных об акциях в траст отделах банков, дающих право голоса, нет и они не публикуются.

Поэтому даётся рекомендация о том, чтобы доверенные лица ежегодно отчитывались перед регулируемыми органами о доверенной собственности. Такая отчётность позволит выявить подлинное влияние траст отделов банков и таким образом пресечь возможные нарушения и злоупотребления.

Внутри банков возникают и другие столкновения интересов, это: предпочтения, предоставляемые траст отделами при инвестировании средств, покупка активов (например, закладных) отделов банков для трастового управления, взаимоотношения банков с брокерами по операциями с ценными бумагами.

Таким образом, трастовые операции являются важным звеном предоставляемых банками финансовых услуг, которые позволяют не только расширить операции, но и существенно увеличить доходы банков, хотя они и находятся за рамками основной кредитной и инвестиционной деятельности. Развитие трастовых операций зависит от таких факторов, как развитие рынка ценных бумаг, мощность кредитной системы, уровень доходов населения.

6.7. Развитие трастовых операций коммерческих банков в Узбекистане.

Необходимость в передаче собственности в доверительное управление может возникнуть, если имущество или ценности достигают огромных размеров, и сам собственник не способен эффективно и квалифицированно управлять ими. Вследствие того, что в Узбекистане пока нет таких огромных накопленных ценностей и физических лиц, это сдерживает развитие трастовых операций в том виде, в котором они существуют в западных странах.

И всё же доверительные отношения в нашей республике получают всё большее распространение в практике хозяйствующих субъектов, на рынке ценных бумаг, хотя такие отношения у нас-дело сравнительно новое.

Этот вид деятельности внедряет у нас акционерный биржевой банк «Трастбанк», становление которого во многом определяется развитием фидуциарных услуг, суть которых состоит в том, что клиент доверяет банку самые разные операции со своим капиталом.

В соответствии с Указом Президента Узбекистана от 5.01.1995.г. «О стимулировании и иницировании частного предпринимательства» АББ «Трастбанк» выдаёт предпринимателям кредиты, направленные на насыщение рынка страны товарами народного потребления и это одно из главных направлений стратегического менеджмента банка.

С момента образования «Трастбанк» осуществляет свою деятельность исключительно за счёт акционеров, он является исключительно 100- процентно коммерческим учреждением.

Формируя свой уставной капитал, акционеры банка прежде всего заинтересованы в успешной работе.

Основные направления развития «Трастбанка» таковы:

-расширение спектра банковских услуг на уровне мировых стандартов;

-активизация работы банка по установлению корреспондентских отношений с банками СНГ и дальнего зарубежья,;

-открытие кредитных линий по эффективным инвестиционным проектам и коммерческим контрактам;

-поддержка развития малого и среднего бизнеса республики.

Возрастает роль банка в сфере услуг страхования, лизинга, факторинга, в сфере валютно-финансовых операций.

ВЫВОДЫ:

-трастовые операции банков в последнее время получили большое развитие в западных странах;

-коммерческие банки стали уникальными организациями, способными удовлетворить любые запросы в доверительных операциях физических и юридических лиц;

-развитие трастовых операций обусловлено обострением конкуренции в банковском деле и снижением доходности по основным операциям банков;

-трастовые отделы оказывают воздействие на политику корпораций через ценные бумаги, которые передаются им на хранение и инвестирование;

-трастовая политика банков базируется на организации отдельных трастов, через которые траст отделы осуществляют политику на увеличение доходов по имуществу, ценным бумагам, страховым полисам и денежным капиталам.

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие.....	3
Введение.....	4
ГЛАВА 1. СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ.	
1.1. Организационные формы.....	5
1.2. Специфические особенности накопления капитала.....	8
1.3. Виды страхования как метод накопления капитала.....	13
1.4. Социально-экономические факторы роста страховых операций.....	27
1.5. Страховые компании в кредитной системе.....	35
1.6. Роль страховых компаний в финансировании экономики.....	39
1.7. Государственное регулирование страхового дела.....	42
1.8. Страховое дело в Узбекистане.....	44
ГЛАВА 2. ЧАСТНЫЕ ПЕНСИОННЫЕ ФОНДЫ.	
2.1. Организационная структура и деятельность пенсионных фондов в западных странах.....	49
ГЛАВА 3. ИНВЕСТИЦИОННЫЕ КОМПАНИИ.	
3.1. Организационная структура и форма деятельности.....	54
3.2. Основные тенденции развития инвестиционных фондов открытого типа и денежного рынка.....	57
3.3. Развитие инвестиционных компаний в Узбекистане.....	63
ГЛАВА 4. ССУДНО-СБЕРЕГАТЕЛЬНЫЕ АССОЦИАЦИИ.	
ГЛАВА 5. ПРОЧИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ИНСТИТУТЫ.	
5.1. Финансовые институты.....	70
5.2. Благотворительные фонды.....	71
5.3. Кредитные союзы.....	72
ГЛАВА 6. ТРАСТОВЫЕ ОПЕРАЦИИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ.	
6.2. Сущность трастовых операций.....	77
6.3. Трастовые слуги физическим лицам.....	79
6.4. Трастовы услуги юридическим лицам.....	82
6.5. Организация траст отделов коммерческих банков.....	86
6.6. Доходы от трастовых операций.....	88
6.7. Развитие трастовых операция коммерческих банков в Узбекистане.....	90