ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНСТИТУТ
МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ (УНИВЕРСИТЕТ)
МИНИСТЕРСТВА ИНОСТРАННЫХ ДЕЛ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»

На правах рукописи

Демчук Валентина Артуровна

Влияние интеграции национальных страховых рынков на результаты деятельности страховых компаний

Специальность (08.00.14) – Мировая экономика

Диссертация на соискание ученой степени

кандидата экономических наук

Научный руководитель:
кандидат экономических наук,
доцент
Цветкова Людмила Ивановна

Москва - 2020

Оглавление

ВВЕДЕНИЕ 3

Глава 1. Современные тенденции интеграционных процессов на мировом страховом рынке 13

1.1. Основные тенденции развития мирового страхового рынка 13

1.2. Региональная интеграция и её последствия для экономик стран-участниц 49

1.3. Торговля страховыми услугами и её изменения под влиянием преференциальных торговых соглашений 70

Глава 2. Методы анализа влияния интеграционных объединений на результаты деятельности и эффективность страховых компаний 83

2.1. Современные подходы к оценке эффективности страховых компаний..... 84

2.2. Анализ факторов для оценки эффективности страховых компаний 101

2.3. Разработка методов анализа влияния международной интеграции и либерализации торговли услугами на показатели эффективности страховых компаний 112

Глава 3. Оценка эффективности деятельности страховых компаний в условиях интеграционных объединений 126

3.1. Анализ условий интеграционных соглашений по деятельности иностранных компаний на страховых рынках стран-участниц (на примере стран Северной Америки) 126

3.2. Оценка влияния интеграции на относительные показатели эффективности страховых компаний (на примере стран Северной Америки)..... 140

3.3. Анализ взаимосвязи степени интеграции и результатов деятельности страховых компаний (на примере стран Северной Америки)..... 155

3.4. Интеграция страховых рынков стран ЕАЭС на современном этапе. 171

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 192

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ..... 200

ПРИЛОЖЕНИЯ..... 234

ВВЕДЕНИЕ

В условиях усиления процессов глобализации возникает необходимость сотрудничества между странами для повышения устойчивости национальных финансовых систем ввиду их растущей подверженности внешним шокам. Интеграция благоприятно сказывается на экономике каждой страны-участницы в отдельности в связи с ростом объемов взаимной торговли, снижением цен на ряд товаров и услуг, увеличением диапазона выбора потребителей, появлением стимулов к инновациям (в результате усиления конкуренции) и расширением рынков сбыта. Долгое время исследователи соглашались в том, что в ситуации взаимовыгодной интеграции все страны встанут на инновационный путь развития и в перспективе возможна будет дальнейшая либерализация, поскольку национальные компании смогут полноценно конкурировать с зарубежными. Однако интеграция имеет ряд негативных последствий, среди которых можно выделить эффект отклонения торговли, вытеснение национальных производителей с рынка, навязывание «правил игры» относительно более развитых стран менее развитым. Помимо этого, выгоды от интеграции зачастую распределяются неравномерно между различными участниками. Отметим, что объединение стран с разным уровнем развития разнородно сказывается на участниках данного объединения.

Страховые рынки адаптируются к единому режиму торговли страховыми услугами, который складывается в зависимости от национальных и региональных стратегий экономического развития. При этом необходимо отметить, что выбираемая страной-участницей стратегия интеграции страховых рынков связана в том числе со сравнением уровня экономического развития данной страны с уровнем развития других стран-членов. Возможность более сильного участника навязывать свои и (или) выгодные для себя правила игры (наряду с возможностью

стагнации и даже упадка собственного производства в некоторых секторах экономики) и другие риски достаточно хорошо осознаются относительно менее развитыми странами-участницами. Опыт интеграции на страховых рынках Европейского Союза, в частности, показывает, что не все страны получают одинаковую выгоду от интеграционных процессов.

Актуальность темы исследования

В современных условиях развитие мировой экономики связано с интеграционными процессами, которые охватывают все сектора экономики, в том числе и страховой. Однако наряду с положительными сторонами интеграции имеются и отрицательные. Интеграционные объединения являются важной формой интеграционных процессов и играют существенную роль в современных экономических процессах. Поскольку не все страны и компании получают одинаковую выгоду от интеграционных процессов, эффекты и риски, связанные с влиянием интеграционных объединений на национальные страховые компании стран-участниц, могут и должны быть детально рассмотрены и верифицированы (или фальсифицированы) эмпирически, с помощью сбора и анализа данных и применения методов математической статистики.

Оценка влияния участия в интеграционных объединениях на показатели деятельности страховых компаний способствует выявлению потенциальных негативных последствий интеграции для национальных страховых компаний. Данная оценка помогла бы странам разработать более выгодные условия интеграции в страховом секторе. Такие меры способствовали бы углублению экономических взаимосвязей и развитию национальных страховых рынков, и впоследствии – развитию экономик стран-участниц, поскольку наличие устойчивого и развитого страхового сектора является существенным фактором роста и стабильности экономики.

Степень разработанности проблемы

В связи с глобализацией, проблемами интеграции и финансовым кризисом, оказавшим влияние на страховой сектор, а также проблемами развития

национальных страховых рынков интерес научной общественности к вопросам развития страховых рынков в условиях интеграции постоянно растет.

Изучением развития мирового страхового рынка и торговли страховыми услугами, помимо ученых, перечисленных ниже, активно занимаются ученые и эксперты из международных организаций, таких как ОЭСР, Swiss Re и ВТО, руководящие органы интеграционных объединений и регулирующие органы конкретных стран, а также различные рейтинговые компании и консалтинговые агентства.

Среди ученых, рассматривающих в своих работах проблемы интеграции, можно выделить российских ученых А.С. Булатова, О.В. Буторину, И.П. Гурову, Т.М. Исаченко, Е.Г. Комкову, Г.М. Костюнину, И.Н. Платонову, и современных зарубежных ученых Л. Винтерса (L. Winters), Л. Кальендо (L. Calinedo), П. Кришну (P. Krishna), Ф. Парро (F. Parro), П. Петри (P. Petri), Дж. Ромалиса (J. Romalis), М. Шиффа (M. Schiff), и выдающихся ученых прошлого века: Б. Балашу (B. Balassa), Я. Винера (J. Viner) и Р. Липси (R. Lipsey). Вопросами интеграции в рамках ЕЭАС и ЕврАзЭс посвящены исследования С.Ю. Глазьева, А.Ю. Кнобеля, А.С. Липина, Е.С. Ратушняк и Д. Тарра (D. Tarr).

Интеграцию и развитие страховых рынков в своих работах в той или иной мере рассматривали как российские (К.Е. Турбина, Н.Г. Адамчук, Н.П. Кузнецова, Ж.В. Писаренко, Г.В. Чернова), так и зарубежные авторы (С. Козаревич (S. Kozarevic), Л. Перессин (L. Peressin) и Г. Валентинуз (G. Valentinuz)). Перспективы формирования общего страхового рынка на Евразийском пространстве исследовали Ж.Г. Голодова, Е.В. Небольсина, О.Н. Марганова и А.Р. Мустафина. Проблемам развития национальных страховых рынков под воздействиями глобализации занимались в том числе И.Н. Жук, И.Б. Котлобовский, А.К. Сембеков, К.Е. Турбина, Л.И. Цветкова, А.А. Цыганов, Р.Т. Юлдашев и др.

Вопросы эффективности страховых компаний рассматривали такие российские ученые, как А.П. Архипов, А.Н. Непп, Е.Д. Одинокова, Е.Л. Прокопьева и Н.С. Самойленко. Среди исследований, посвященных количественной оценке эффективности страховых компаний и её зависимости от

факторов с применением математических методов, следует выделить работы зарубежных ученых К. Бинера (C. Biener), М. Вайс (M. Weiss), Д. Венкаппы (D. Vencappa), С. Дьякона (S. Diacon), Д. Камминса (J.D. Cummins), А. Касмана (A. Kasman), М. Люнена (M. Luhnen), А. Рая (A. Rai), Э. Тургутлу (E. Turgutlu), П. Шапера (P. Schaper) и М. Элинга (M. Eling).

Влияние интеграционных процессов на показатели эффективности страховых компаний анализируют Д. Камминс (J.D. Cummins), Б. Малберг (B. Mahlberg), А. Рейна (A. Reyna), М. Рубио-Мисас (M. Rubio-Misas), Т. Урл (T. Url) и У. Фуэнтес (H. Fuentes). Оценку влияния либерализации на результаты деятельности страховых компаний производили Ф. Ди (P. Dee), Х. Динг (H. Ding), Х. Жу (H. Zhou), Дж. Леверти (J.T. Leverty) и И. Лин (Y. Lin).

Таким образом, несмотря на то, что многие аспекты темы диссертационного исследования раскрыты другими авторами, имеется всего несколько работ комплексного характера по проблематике влияния интеграционных соглашений на результаты деятельности страховых компаний[1]. Кроме того, финансовый кризис повысил интерес ученых к страховой сфере, но в более ранних исследованиях финансовые услуги были представлены преимущественно банковским сектором ввиду того, что на страховой сектор приходится ничтожно малая доля ВВП.

Во-вторых, при анализе прибыли, издержек и показателей эффективности страховых компаний в условиях интеграции в России не применяются методы математической статистики, помимо корреляционного анализа. Между тем, построение других моделей могло бы дать более точную картину интеграции страховых рынков. Кроме того, в текущих условиях важно иметь возможность спрогнозировать потенциальные отрицательные последствия интеграции для обеспечения взаимовыгодного развития страховых рынков стран-участниц ЕАЭС.

---

[1]См.. Campbell C., Goldberg L., Rai A. The Impact of the European Union Insurance Directives on Insurance Company stocks // The Journal of Risk and Insurance. – 2003. – № 70 (1). – P. 125–167.
Mahlberg B., Url T. Single Market effects on productivity in the German insurance industry // Journal of Banking and Finance. – 2010. – № 34 (7). – P. 1540–1548.
Mahlberg B., Url T. Effects of the single market on the Austrian insurance industry // Empirical Economics. – 2003. – № 28 (4). – P. 829.
Остальные исследования рассматривают динамику показателей без наличия переменных, отвечающих за показатели интеграции.

Теоретическую базу исследования составили труды отечественных и зарубежных ученых и специалистов, посвященные анализу деятельности страховых компаний как на национальных рынках, так и на рынках интеграционных объединений, и влиянию интеграции на национальные страховые рынки, а также законодательные и нормативные акты стран-участниц НАФТА и ЕАЭС в области страхования.

Теоретико-методологической основой исследования являются международные практики оценки факторов, влияющих на эффективность страховых компаний, представленные в публикациях современных ученых. Были использованы такие методы, как функциональный анализ, сравнительный анализ, общенаучные методы (синтез, индукция, дедукция) и инструменты экономико-статистического анализа, включая корреляционный анализ, регрессионный анализ и анализ по методу «охвата данных».

Информационная и статистическая база исследования. В работе использовались данные по торговле страховыми услугами Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Всемирной торговой организации (ВТО), Конференции ООН по Торговле и развитию (ЮНКТАД), данные Международного валютного фонда (МВФ), отчеты ОЭСР и Swiss Re о состоянии мирового страхового рынка и страховых рынков различных стран, данные регуляторов страхового рынка стран бывшего Североамериканского соглашения о свободной торговле (НАФТА, ныне ЮСМКА) и Евразийского экономического союза (ЕАЭС), данные базы Compustat по показателям деятельности страховых компаний, а также аналитические отчеты, обзоры, комментарии, публикуемые консалтинговыми компаниями, рейтинговыми агентствами и страховыми компаниями. Сбор данных и представление их в необходимом для построения моделей виде были осуществлены автором.

Целью диссертационного исследования является оценка влияния процессов интеграции национальных страховых рынков на относительные и абсолютные результаты деятельности страховых компаний с применением усовершенствованных автором методов количественной оценки.

Для достижения данной цели были поставлены следующие **задачи**:

- проанализировать существующие исследования, посвящённые оценке влияния интеграции на торговлю страховыми услугами;
- исследовать существующие методологические стратегии анализа влияния интеграционных процессов на эффективность страховой деятельности отдельных национальных страховщиков;
- усовершенствовать методику оценки влияния участия в интеграционном объединении на показатели деятельности страховых компаний;
- проанализировать особенности условий интеграционных соглашений по вопросам деятельности иностранных компаний на страховых рынках стран-участниц на примере стран Северной Америки;
- использовать разработанные методики оценки результатов деятельности страховых компаний в условиях интеграционных объединений (на примере страховых рынков стран Северной Америки) в их исторической динамике (с 2005 г. по 2016 г.);
- на основе проведенной оценки определить возможные риски усиления интеграции для национальных страховых компаний стран-участниц интеграционных объединений;
- разработать рекомендации по применению предложенной методики (с учетом полученных оценок) в практической деятельности участников страхового рынка государств ЕАЭС.

Объектом исследования являются национальные страховые компании стран-участниц различных интеграционных объединений.

Предметом исследования является влияние интеграции на относительные и абсолютные показатели деятельности национальных страховых компаний.

Научная новизна диссертационного исследования заключается в применении усовершенствованных методов анализа для оценки влияния экономической интеграции на результаты деятельности национальных страховых компаний для

актуализации методов регулирования страхового рынка государств ЕАЭС, а также полученные с использованием этих методов результаты.

Положения, выносимые на защиту.

1. Показано, что сохраняющиеся на рынке тенденции либерализации торговли страховыми услугами не имеют сильной корреляции с показателями развития страхового рынка.

2. Обоснована справедливость использования показателей доли стран-участниц интеграционной группировки в совокупном импорте и экспорте страховых услуг страны для измерения степени интеграции в эконометрических моделях при количественной оценке влияния интеграционных процессов на страховые компании.

3. Получены количественные оценки влияния интеграции на прибыль и операционные расходы страховых компаний, из которых следует, что рост доли стран-участниц интеграционной группировки в импорте приводит к росту операционных расходов компаний, занимающихся страхованием жизни, что является потенциальным риском. При этом рост доли экспорта в страны-участницы интеграционной группировки способствует росту прибыли всех компаний, причем эластичность прибыли по доле в экспорте больше единицы.

4. Произведена по усовершенствованной методике количественная оценка взаимосвязи степени интеграции и эффективности страховых компаний. Показатели технической эффективности страховых компаний, рассчитанные по методу «охвата данных», в среднем ниже у компаний, занимающихся медицинским страхованием, в ситуации, когда выше доля других стран-участниц интеграционной группировки в импорте услуг по прямому страхованию. При этом более высокая доля таких стран в экспорте прямо взаимосвязана с чистой технической эффективностью компаний, ведущих международную деятельность, и компаний, занимающихся страхованием жизни.

5. Впервые математически доказано, что показатели развития страхового рынка, а именно плотность и проникновение, оказывают статистически значимое

влияние на относительные показатели эффективности страховых компаний, рассчитанные по методу «охвата данных».

6. Предложен метод сравнения уровней развития страховых рынков стран в рамках интеграционной группировки – индекс развития страхового рынка, при расчете которого применяются объем собранных премий, плотность и проникновение страхования.

7. Сформулированы рекомендации для обеспечения взаимовыгодной интеграции стран ЕАЭС, в частности, осознание необходимости интеграции в страховом секторе для обеспечения развития страховых рынков; нацеленность интеграции на создание благосостояния, а не на его перераспределение; необходимость выявления потенциально уязвимых видов страхования, в том числе с применением методов, описанных в данной работе, и внесение соответствующих оговорок для их защиты от иностранной конкуренции. Потенциально уязвимые виды страхования, а также возможные направления оговорок в интеграционных соглашениях указаны в том числе на основе выводов математического моделирования.

Теоретическая значимость работы. Теоретическая значимость исследования состоит в усовершенствовании методов оценки влияния интеграции на эффективность и другие показатели деятельности страховых компаний на рынках интеграционных объединений, в том числе в предложении методов оценки степени интеграции в рамках эконометрических моделей, а также в разработке индекса развития страховых рынков, основанного на абсолютных и относительных показателях его развития, для оценки относительного развития страховых рынков в рамках интеграционных объединений.

Практическая значимость работы. Результаты и выводы данного исследования могут быть использованы субъектами страхового дела в контексте обеспечения эффективной интеграции. Помимо этого, результаты и материалы диссертации могут быть использованы при преподавании дисциплин «Страховое дело», «Международная торговля услугами» и «Мировое страховое хозяйство».

Апробация результатов. Основные выводы данного исследования изложены в докладах на международных научно-практических конференциях: X Международной научно-практической конференции «Функции и методы управления развитием национальных страховых рынков» (г. Москва, МГИМО МИД России, 16-17 ноября 2017 г.), XII международной научно-практической конференции «Развитие страхования в период экономической стагнации» (г. Москва, МГИМО МИД России, 16-26 ноября 2019 г.), Международной научной конференции студентов, аспирантов и молодых учёных «Ломоносов-2020» (г. Москва, Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова, 10-27 ноября 2020 г.).

По теме диссертационного исследования опубликованы 5 научных работы общим объемом около 2,4 печатных листа, в том числе одна статья в журнале из базы цитирования Scopus/Web of Science, и три статьи в ведущих рецензируемых научных журналах из перечня ВАК.

Структура работы обусловлена темой, целью, задачами и логикой исследования. Работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы и приложения.

Список публикаций автора.

Статьи в журналах из базы цитирования Scopus/Web of Science

1. Демчук В.А. Динамика страхового рынка Канады в условиях НАФТА / В.А. Демчук // Вестник международных организаций. – 2019. – Т. 14. – № 1. – С. 113-125. (0,8 п.л.)

Статьи в журналах, входящих в перечень ВАК

1. Демчук В.А. Тенденции либерализации торговли страховыми услугами и развитие страховых рынков / В.А. Демчук // Страховое дело. – 2020. – №1(322). – С. 28-34. (0,6 п.л.)

2. Демчук В.А. Методы анализа влияния международной интеграции на результаты деятельности страховых компаний/ В.А. Демчук// Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. – 2020. – №2. – С. 225-228. (0,3 п.л.)

3. Демчук В.А. Интеграция страховых рынков стран ЕАЭС: проблемы и перспективы / В.А. Демчук // Страховое дело. – 2020. – №3(324). – С. 13-18. (0,5 п.л.)

Иные публикации:

1. Демчук В.А. Риски интеграции для деятельности страховых компаний: количественная оценка влияния усиления интеграции на прибыль и расходы страховых компаний / В.А. Демчук // Материалы Международного молодежного научного форума «ЛОМОНОСОВ-2020» [Электронный ресурс] / Отв.ред. И.А. Алешковский, А.В. Андриянов, Е.А. Антипов. – Электрон. текстовые дан. (1500 Мб.) – М.: МАКС Пресс, 2020. – Режим доступа: https://lomonosov-msu.ru/archive/Lomonosov_2020/index.htm, свободный – Материалы Международного молодежного научного форума «ЛОМОНОСОВ-2020». ISBN 978-5-317-06417-4. (0,2 п.л.)

Глава 1. Современные тенденции интеграционных процессов на мировом страховом рынке

Мировой страховой рынок является частью мирового финансового рынка и, как и финансовый рынок, подвержен влиянию изменений мировой экономической конъюнктуры и таких процессов, как внешнеторговая либерализация, глобализация, интеграция и дерегулирование. В данной главе будут проанализированы основные тенденции развития страхового рынка, а также их влияние на страховой сектор, последствия интеграции для экономик стран-участниц, а также проанализированы и систематизированы имеющиеся исследования интеграции страховых рынков.

1.1. Основные тенденции развития мирового страхового рынка[2]

Страховой рынок является важным сектором экономики страны. В абсолютных цифрах доля страхового сектора в мировом ВВП невелика (среднее проникновение страхования в мире, или объем страховых премий к ВВП составил 6,09% в 2018 году)[3], однако страховые отношения являются важной частью финансовых отношений в стране, а развитие страхования способствует росту национальной экономики в связи с выполнением им функций обеспечения

[2] При подготовке данного параграфа использовались следующие публикации автора: Демчук В.А. Тенденции либерализации торговли страховыми услугами и развитие страховых рынков // Страховое дело. – 2020. – №1(322). – С. 28-34.

[3] Swiss Re Institute sigma 3/2019: World insurance: the great pivot east continues (2019) [Электронный ресурс]. – URL: https://www.swissre.com/institute/research/sigma–research/sigma–2019–03.html (дата обращения 26.07.2019). – P. 43. При этом в 2016 г. данный показатель был на уровне 6,28% (Swiss Re Institute sigma 3/2017 World insurance in 2016: the China growth engine steams ahead (2018) [Электронный ресурс]. – URL: https://media.swissre.com/documents/sigma3_2017_en.pdf (дата обращения 26.07.2019). – P. 54).

непрерывности процесса воспроизводства путём защиты производителей от различных рисков, а также за счет инвестиционной функции.

Существует ряд исследований, посещенных анализу взаимосвязи развития страхования и экономического роста. В исследованиях конца XX века было показано, что существует взаимосвязь между темпами роста проникновения страхования в экономику и уровнем ВВП на душу населения стран. В соответствии с этой концепцией взаимосвязи экономического роста и развития страхования, разработанной Г.М. Диккинсоном, Р.Л. Картером и Р. Энзом, при увеличении показателя ВВП на душу населения темпы роста проникновения страхования также увеличиваются[4]. Однако после того, как ВВП на душу населения достигает относительно высокого уровня, проникновение страхования стабилизируется; увеличение проникновения страхование в экономику больше не зависит от увеличения ВВП на душу населения. Кривые взаимозависимости двух указанных показателей в рамках данной модели имеют форму буквы “S”, что обуславливает название модели – «S-кривая».

Данная концепция в отношении стран Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) и стран бывшего СССР было поставлена под сомнение Р. Паем, который, проведя кластерный анализ по странам, говорит об отсутствии корреляции между ВВП на душу и проникновением страхования. Отметим исследование Р. Энза, который анализирует не все страны ЦВЕ (в орбите его внимания находятся лишь Хорватия, Латвия, Польша и Россия), но тоже приходит к неоднозначным результатам по этим странам[5].

Другие исследования подтверждают выводы Г.М. Диккенса, М. Картера и Р. Энза. Масштабное исследование в 2010 г. предпринимают Д.Хан, Д. Ли, Ф. Моширian и Я. Тян, анализируя взаимосвязь развития страхования и

[4] Carter R. L., Dickinson G. M. Obstacles to the Liberalization of Trade in Insurance. – London: Harvester Wheatsheaf, 1992. – P. 175–188.
Enz R. The S-curve relation between per-capita income and insurance penetration // Geneva Papers on Risk and Insurance. – 2000. – № 25 (3). – P. 396–406.

[5] Pye R. The Evolution of Financial Services in Transition Economies: An Overview of the Insurance Sector // Post-Communist Economies. – 2005. – № 17 (2). – P. 205–223. – P. 221.

экономического роста в 77 странах. Ученые показывают, что развитие страхового рынка более значимо для экономики развивающихся стран[6].

При анализе стран ЕС к выводу о наличии корреляции между экономическим ростом и развитием страхового рынка приходят Т. Павик Крамарик и Ф. Галетик[7]. В те же годы С. Козаревич, Л. Пересcин и Дж. Валентинуз подтверждают наличие такой корреляции для стран Юго-Восточной Европы[8]. Отметим, что Дж. Ф. Отревилль даёт обзор более ранних исследований (до 2010 г.), посвященных данной проблематике[9].

Для оценки наличия корреляции между показателями ВВП на душу населения, показателей плотности и проникновения страхования автором были рассчитаны коэффициенты корреляции в период с 1983 г. по 2017 г. по 45 странам[10]. Результаты представлены в таблице 1.1.1. Можно утверждать, что в последние десятилетия корреляция между проникновением страхования и ВВП на душу населения увеличилась, в то время как взаимосвязь экономического развития и страховой премии на душу остается на примерно одном уровне в 0,75.

Таблица 1.1.1.

Коэффициенты корреляции между ВВП на душу населения и показателями развития страхования за 1983-2017 годы[11]

Временной период / Показатель	1983-2017	1983-2000	2001-2010	2011-2017	2017
Плотность	0,72	0,77	0,76	0,75	0,79
Проникновение	0,64	0,65	0,71	0,70	0,78

Источник: рассчитано автором на основе данных ОЭСР[12].

[6] Han L., Li D., Moshirian F. et al. Insurance Development and Economic Growth // Geneva Papers on Risk and Insurance. – 2010. – № 35 (1). – P. 183–199.

[7] Pavic Kramaric T., Galetic F. The Role of the Overall Economic Development on the Insurance Market Growth–Evidence of the European Union // Journal of Applied Finance & Banking. – 2013. – № 3 (3). – P. 157–168.

[8] Kozarevic S., Peressin L., Valentinuz G. Efficiency of the Transition of Insurance Markets in Southeastern European Post-Communist Countries // South-Eastern Europe Journal of Economics, Association of Economic Universities of South and Eastern Europe and the Black Sea Region. – 2013. – № 11 (2). – P. 139–164. – P. 158.

[9] Outreville J. F. The Relationship between Insurance Growth and Economic Development: 80 Empirical Papers for A Review of the Literature // ICER Working Paper. – 2011. – № 12. – 52 P.

[10] Данные с сайта ОЭСР. Суммарно имеется 1054 наблюдения. Не по всем странам имеется статистика за все годы наблюдения.

[11] Все коэффициенты статистически значимы при уровне значимости 5%.

[12] OECD “OECD.Stat” (2019) [Электронный ресурс]. – URL: https://stats.oecd.org/ (дата обращения 10.04.2019).

Графически данная взаимосвязь представлена на Рисунке 1.1.1. Для построения показатели рассчитаны как средние по стране за рассматриваемый период. Мы наблюдаем косвенное доказательство существования «S-образной» зависимости между уровнем ВВП на душу и показателем проникновения: в случаях, когда ВВП на душу выше определенного порога, рост ВВП на душу уже не приводит к увеличению показателей развития страхового рынка. Выпадающим наблюдением является ЮАР, где за рассматриваемый период средний ВВП на душу составляет 12 810 долл. США, а проникновение - 14%. Отметим, что в 2018 г. страна являлась четвертой в мире по этому показателю, что указано в таблице 1.1.4. В Индии также относительно высокий показатель проникновения страхования (3,6%) при ВВП на душу в размере менее 6 тыс. долл. США. При этом плотность страхования в данных странах не находится на высоком уровне относительно показателя развития экономики, что свидетельствует о важности страхования для экономики, и при этом о невысоком уровне развития страховой отрасли. Обратная ситуация наблюдается в России: за рассматриваемый период среднее проникновение составляло 1,25%, что является практически самым низким показателем в выборке (проникновение страхования в Турции – 0,93%). Мы имеем также низкий показатель плотности страхования, что говорит, с одной стороны, о слабом развитии страхового сектора в России, а с другой – о потенциале роста, поскольку страны с аналогичным уровнем развития (если в данном случае ориентироваться на показатель «ВВП на душу населения») в среднем имеют более высокие показатели развития страхового рынка. Аналогичная ситуация наблюдается в Литве, Исландии и Израиле.

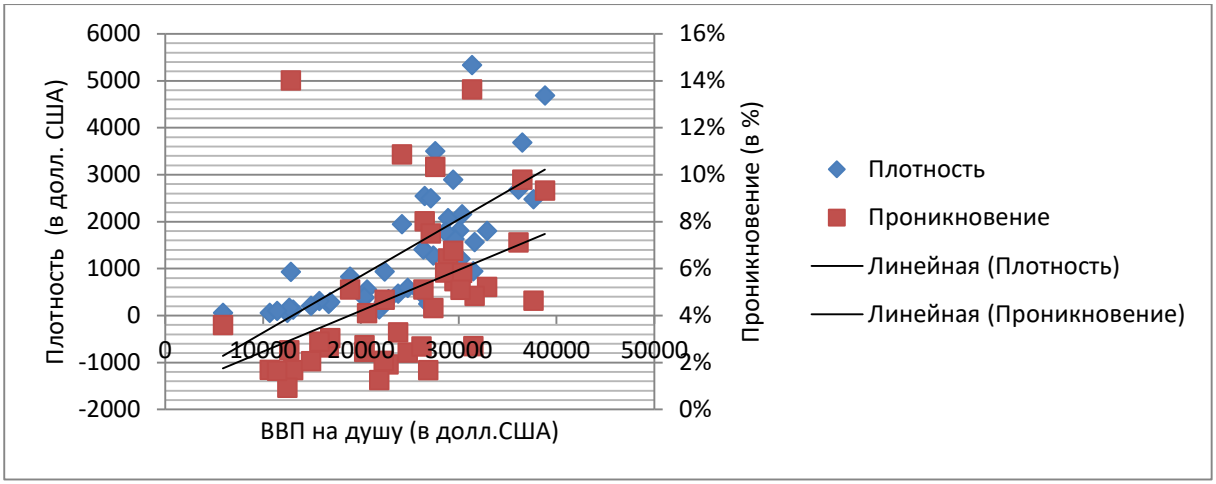


Рисунок 1.1.1. Взаимосвязь ВВП на душу населения, плотностью и проникновением страхования (по вспомогательной оси) с 1983 г. по 2017 г.

Источник: рассчитано и построено автором на основе данных ОЭСР[13].

Рассчитаем ранговую корреляцию между ВВП на душу и показателями развития страхового рынка с применением коэффициента Спирмена для 43 стран на 2017 г. Коэффициент рассчитывается по формуле:

$$P = 1 - \frac{6\sum_{i-1}^{n} d^2}{n(n^2-1)}, \quad (1)$$

где d^2 - квадрат отклонений по i-му рангу n - число стран в рейтинге (число ранжируемых объектов/признаков). Произведем расчет на основе данных ОЭСР. На 43 страны в выборке приходится примерно 80% мировой страховой премии. Все коэффициенты статистически значимы при уровне значимости 5%. Ранговая корреляция составляет 0,79 по плотности и 0,5 по проникновению, при этом без учета Тайваня[14], ранги которого по показателю ВВП на душу существенно ниже рангов по показателям развития страхования, коэффициенты ранговой корреляции составляют 0,86 и 0,58 соответственно, что подтверждает наличие взаимосвязи между развитием экономики и страхования).

Имеется также ряд исследований, посвященных эмпирической оценке влияния страхования на экономический рост. Отметим, что из 17 исследований 13

[13] OECD “OECD.Stat” (2019) [Электронный ресурс]. – URL: https://stats.oecd.org/ (дата обращения 10.04.2019).

[14] В международной статистике данные по Тайваню и Гонконгу представлены отдельно, в связи с чем в приведенных данных и при расчете показателей данная разбивка сохранена; автор исследования не выдвигает каких-либо утверждений относительно становой принадлежности и/или суверенитета данных территорий.

свидетельствуют о наличии положительного влияния развития финансового и страхового сектора на экономический рост[15]. В исследованиях применяются преимущественно тесты причинности Грейнджера, оценка динамических панельных данных с помощью обобщенного метода моментов и метода наименьших квадратов (МНК) оценки панельных регрессий. Большинство рассмотренных исследований подтверждает гипотезу S-кривой.

Из 17 рассмотренных исследований о данной взаимосвязи (как о влиянии экономического развития на развитие страхования, так и наоборот) только в 4 авторы приходят к выводу, что развитие страхового сектора не влияет на экономический рост (М. Адамс и др.[16], М. Каталан и др.[17], Д. Вард и Р. Зурбруг[18], К. Чинг и др.[19]).

---

[15] Alhassan A.L., Biekpe N. Insurance market development and economic growth // International Journal of Social Economics. – 2016. – № 43 (3) . – P. 321-339.
Avram K., Nguyen Y. N., Skully M. T. Insurance and Economic Growth: A Cross Country Examination [Электронный ресурс] // Australian Centre for Financial Studies – Finsia Banking and Finance Conference. – 2010. – 45 p. – URL: http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1646757 (дата обращения 16.08.2019).
Boon T.K. Do Commercial Banks, Stock Market and Insurance Market Promote Economic Growth? An Analysis of the Singapore Economy [Электронный ресурс] // Nanyang Technological University, Working Paper. – 2005. – 15 p. –URL: http://www.ceistorvergata.it/conferenze&convegni/banking&finance/XII_conference/11DICEMBRE/Boon.pdf (дата обращения 16.08.2019).
Chen P.F, Lee C.C., Lee C.F. How Does the Development of the Life Insurance Market Affect Economic Growth? Some International Evidence // Journal of International Development. – 2012. – № 24 (7). – P. 865–893.
Curak M., Loncar S., Poposki K. Insurance Sector Development and Economic Growth in Transition Countries // International Research Journal of Finance and Economics. – 2009. – № 34 (1). – P. 29–41.
Dash S., Pradhan R. P., Maradana R. P. et al. Insurance market penetration and economic growth in Eurozone countries: Time series evidence on causality // Future Business Journal. – 2018. – № 14 (1). – P. 50-67.
Impavido G., Musalem A.R., Tressel T. The Impact of Contractual Savings Institutions on Securities Markets Market [Электронный ресурс] // World Bank Policy Research Working Paper. – 2003. – № 2948. –32 p. – URL: http://documents.worldbank.org/curated/en/358571468778194284/pdf/multi0page.pdf (дата обращения 18.08.2019).
Kugler M., Ofoghi R. Does Insurance Promote Economic Growth? Evidence from the UK [Электронный ресурс] // University of Southampton, Working Paper. – 2005. – 28 p. – URL: https://core.ac.uk/download/pdf/6301385.pdf (дата обращения 18.08.2019).
Lee C., Lee C., Chiu Y. The link between life insurance activities and economic growth: Some new evidence // Journal of International Money and Finance. – 2013. – № 32 (C). – P. 405–427.
Webb I., Grace M.F., Skipper H. The effect of banking and insurance on the growth of capital and output [Электронный ресурс] // Georgia State University, Working Paper. – 2002. – № 02-1. – 39 p. – URL: http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.535.3081&rep=rep1&type=pdf (дата обращения 19.08.2019).
Также 3 работы, приведенные ниже в данном абзаце.

[16] Adams M., Andersson J., Andersson L.F. et al. Commercial banking, insurance and economic growth in Sweden between 1830 and 1998 // Accounting, Business and Financial History. – 2009. – № 19 (1). – P. 21–38.

[17] Catalan M., Impavido A. R., Musalem G. Contractual Savings or Stocks Market Development: Which Leads? // Journal of Applied Social Science Studies. – 2000. – № 120 (3). – P. 445–487.
В данной работе отмечается взаимосвязь страхования и экономического роста в ряде развивающихся стран, но не в странах-членах ОЭСР.

[18] Ward D., Zurbruegg R. Does Insurance Promote Economic Growth? Evidence from OECD Countries // Journal of Risk and Insurance. – 2000. – № 67 (4). – P. 489–506.

[19] Ching K. S., Kogid M., Furuoka F. Causal relation between life insurance funds and economic growth: evidence from Malaysia // ASEAN Economic Bulletin. – 2010. – № 27 (2). – P. 185–199.
Авторы показывают, что реальный ВВП влияет на спрос на страховые услуги, но не наоборот.

Стоит также отметить, что, согласно этим исследованиям, ряд ученых полагает, что для развитых стран большее влияние оказывает объем собираемых премий по страхованию жизни (М. Арена[20], П. Хайс и К. Сумеги[21]), а для относительно менее развитых – по страхованию иному, чем страхование жизни (П. Хайс и К. Сумеги, Л. Хан и др. [22]). Это можно объяснять тем, что в относительно менее развитых странах важнее наращивать производственные мощности, а наличие страхового покрытия в случае причинения ущерба станкам, оборудованию и так далее способствует вложениям в них, поскольку предприниматель не рискует потерять свои деньги в случае, например, природного катаклизма или аварии на производстве.

Исследователями выделен ряд тенденций развития страхового рынка в последние два десятилетия[23]. Первая из них – либерализация, или постепенная (постоянная или временная) отмена количественных ограничений во внешней торговле, установленных соответствующими государственными органами[24]. Сокращение ограничений происходит как благодаря интеграционным объединениям, так и односторонне и многосторонне, например, в рамках Всемирной торговой организации (ВТО) или под влиянием Международной ассоциации страховых надзоров (МАСН). Данные изменения ведут к увеличению доступа иностранных страховщиков на ранее менее доступные или вовсе «закрытые» рынки стран Азии (в особенности на рынок Китая, являющийся на данном этапе вторым по размерам в мире и претерпевший либерализацию в результате вступления страны в ВТО в декабре 2001 г.), Центральной и Восточной Европы, а также Латинской Америки. В частности, в рамках ВТО страны должны предоставлять другим странам-членам, желающим предоставлять услуги на их

[20] Arena M. Does Insurance Market Promote Economic Growth? A Cross- Country Study for Industrialized and Developing Countries // Journal of Risk and Insurance. – 2008. – № 75(4). – P. 921-946.

[21] Haiss P., Sümegi K. The relationship between insurance and economic growth in Europe: a theoretical and empirical analysis // Empirica. – 2008. – № 35 (4). – P. 405–431. – P. 422.

[22] Han L., Li D., Moshirian F. et al. Insurance Development and Economic Growth // Geneva Papers on Risk and Insurance. – 2010. – № 35 (1). – P. 183–199.

[23] См., например, Турбина К. Е. Современные тенденции развития мирового рынка страхования [Текст] : дисс. … докт. экон. наук : 08.00.10. – М., 2000. – 331 с.

[24] В более широком смысле – уменьшение государственного регулирования хозяйственной деятельности (см. Мировая экономика: Учебник / под ред. А. С. Булатова – М.: Экономистъ, 2005. – 734 с. - С. 102).

территории, режим не менее благоприятный, чем другим странам, если не оговорено иное (наличие преференциальных и/или интеграционных торговых соглашений также является исключением). В ряде случаев предполагается возможность открытия филиалов иностранных компаний со 100% иностранным капиталом. Важно подчеркнуть, что помимо непосредственного снижения ограничений на торговлю страховыми услугами необходимо также развитие инфраструктуры и изменения законодательства для того, чтобы рынок был более привлекательным для иностранных компаний[25].

Существует множество исследований влияния либерализации страховых рынков в рамках ЕС и других стран на показатели деятельности страховых компаний, результаты которых будут подробнее описаны в следующей главе. В силу либерализации, то есть сокращения ограничений по деятельности иностранных страховых компаний на национальных рынках, снижения импортных тарифов на страховые услуги[26] и т.д., возрастает, помимо прочего, сама доля иностранных компаний на национальном страховом рынке.

Отметим, что в ряде стран Восточной Европы (Венгрии, Литве и Словакии) доля иностранных страховых компаний превышает 90%, что видно на рисунке 1.1.2. У Венгрии данный показатель изначально был на высоком уровне, в то время как у Чехии, как и у Польши со Словакией, он начал расти незадолго до вступления стран в ЕС в 2004 г. (это объясняется тем, что страны «заранее» начинают проводить либерализацию своих рынков), то есть в данных странах наблюдалось уменьшение (или вовсе устранение) входных барьеров на рынок с начала XXI века.

[25] Цыганов А.А. Эффекты глобализации и интеграционные процессы на страховом рынке России // Страховое дело. 2015. № 7. С.37-44.

[26] Например, налог на деятельность страховых компаний в ряде провинций Канады, если компания не зарегистрирована в этой провинции.

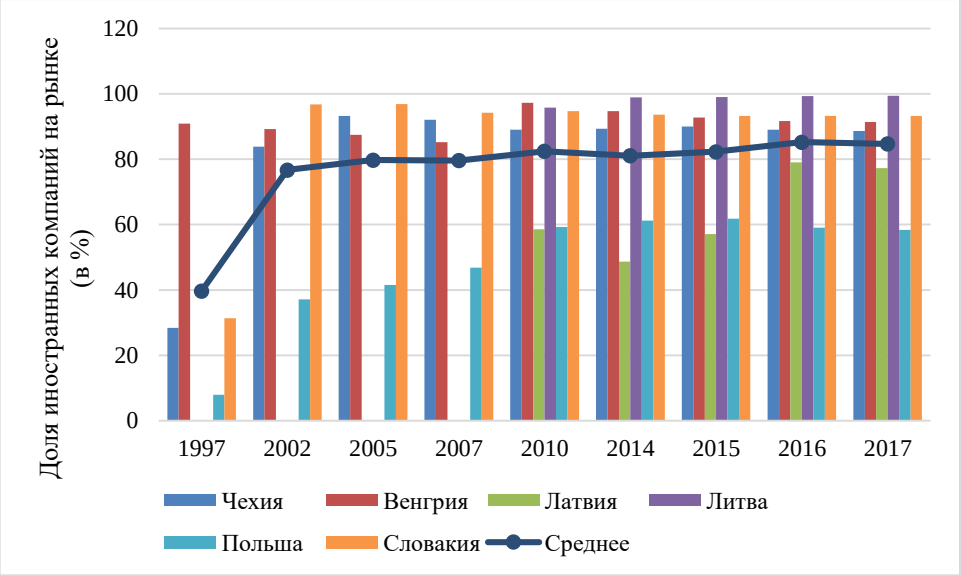


Рисунок 1.1.2. Динамика доли иностранных компаний[27] на рынке страхования иного, чем страхование жизни, ряда стран Центрально-Восточной Европы

Источник: построено автором на основе данных ОЭСР[28].

Средний показатель доли иностранных страховщиков на крупнейших страховых рынках Латинской Америки (Аргентина, Бразилия, Чили, Колумбия и Перу) в 2018 г. составлял 40% по сравнению с 36% в 2011 г.

В странах Азии данный показатель существенно различается по странам. Графически данные представлены на рисунке 1.1.3. В Индии данный показатель составляет 3%, и страховой рынок считается перспективным за счет высоких темпов роста ВВП и экономических реформ. При этом из 45 стран, рассмотренных в докладе ОЭСР[29], Индия имеет самый высокий индекс ограничений торговли услугами в категории страхование[30], равный 0,55. В Южной Корее, напротив, обладающей самыми низкими ограничениями в данной категории (0,12), доля иностранных компаний на рынке страхования составляет всего 3,7%. В Малайзии отмечается наибольший рост данного показателя с 2011 г., в то время как в

[27] Доля премий, собранных филиалами иностранных компаний, а также компаниями, контролируемыми иностранными государствами, в общем объеме собранных премий по страхованию иному, чем страхование жизни в выбранной стране.

[28] OECD "OECD.Stat", Insurance Indicators (2019) [Электронный ресурс]. – URL: https://stats.oecd.org/ (дата обращения 10.04.2019).

[29] OECD STRI Sector Brief: Insurance [Электронный ресурс]. – 2019. – URL: https://www.oecd.org/trade/topics/services-trade/documents/oecd-stri-sector-note-insurance.pdf. – P. 1. (дата обращения 02.03.2019).

[30] Services Trade Restrictiveness Index, STRI

остальных странах доля иностранных страховщиков остаётся на примерно одном уровне за последние 15 лет[31].

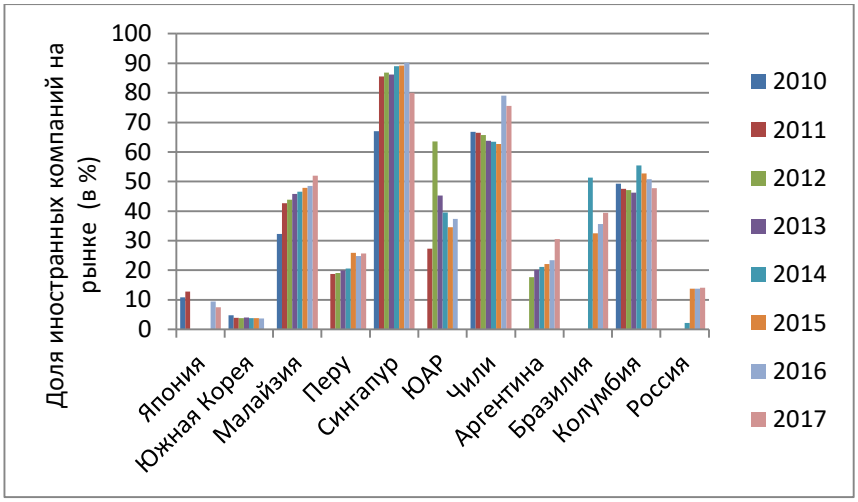


Рисунок 1.1.3. Динамика доли иностранных страховщиков (в процентах от собранных премий) на рынках выбранных стран

Источник: построено автором на основе данных ОЭСР[32].

О либерализации в сфере страхования также свидетельствует исследование Ф. Ди и Х. Динга[33], в рамках которого авторы, рассчитав индекс торговых ограничений для 35 стран за период с 1997 по 2004 год, пришли к выводу, что во многих странах ограничения снижаются, и самое значительное их уменьшение наблюдалось в Китае и Индии[34].

За последние 4 года (с 2014 г. по 2018 г.) в среднем по 45 странам, рассматриваемым ОЭСР, наблюдается сокращение ограничений по торговле страховыми услугами на примерно 2%, однако в 8 странах имело место усиление ограничений. Самые значительные усиления ограничений (в процентном выражении) произошли в Венгрии и Дании (на 13,7% и 12,6% соответственно). В случае Венгрии это связано с тем, что с 2015 г. в стране применяются квоты на получение разрешения на работу для физических лиц, не являющихся гражданами

[31] OECD “OECD.Stat” (2019) [Электронный ресурс]. – URL: https://stats.oecd.org/ (дата обращения 10.04.2019).
[32] OECD “OECD.Stat”, Insurance Indicators (2019) [Электронный ресурс]. – URL: https://stats.oecd.org/ (дата обращения 10.04.2019).
[33] Priorities and pathways in Service Reform. Part 1. Quantitative studies (World Scientific Studies in International Economics. Vol. 23) / ed. by P. Dee. – Singapore: World Scientific Publishing Co., 2013. – 396 p. – P. 44.
[34] В первом случае это связано со вступлением страны в ВТО (отметим, что в среднем у этих двух стран на момент написания монографии оставались одни из самых высоких барьеров по торговле страховыми услугами). Лишь у двух стран из 35 рассматриваемых наблюдался рост ограничений: Малайзия и Таиланд

ЕС, что также затрагивает лиц, предоставляющих услуги. Причиной ограничений также может являться новое Общее Регулирование Защиты Данных в ЕС (Regulation 2016/679), вступившее в силу в мае 2018 г.[35]

Анализ данных ОЭСР показывает, что в среднем для доступа на страховой имеется меньше ограничительных мер, чем для доступа на рынки ряда других видов услуг. При этом из рассмотренных развитых стран лишь в США и Норвегии значение Индекса ограничений торговли услугами (*Services Trade Restrictiveness Index,* STRI), рассчитываемого ОЭСР, по страхованию выше, чем в среднем по остальным видам услуг, в том время как из рассмотренных стран с развивающимися рынками такая ситуация наблюдается у Индии и Бразилии, причем во второй за последние 4 года были снижены барьеры торговли страховыми услугами[36]. Данные представлены в таблице 1.1.2. Отметим, однако, что в статистике ОЭСР представлены преимущественно развитые страны, при этом ограничения включают не только регулирование входа иностранных компаний на рынок и движения людей, но и такие параметры, как прозрачность регулирования, административные требования, препятствия конкуренции и другие дискриминирующие меры. Интересно, что не всегда наблюдается корреляция между уровнем развития страхования в стране и степенью ограничений. В США, где один из самых развитых страховых рынков в мире, один из самых высоких индексов ограничений из всех рассматриваемых стран. Из рассмотренных стран самые высокие ограничения наблюдаются у стран группы БРИКС, за исключением ЮАР и Исландии.

Таблица 1.1.2.

Значения индексов ограничения торговли услугами ОЭСР в выбранных странах в 2018 году.

[35] OECD Services Trade Restrictiveness Index (STRI): Hungary [Электронный ресурс]. –URL: http://www.oecd.org/trade/topics/services-trade/documents/oecd-stri-country-note-hungary.pdf (дата обращения 30.04.2019).

[36] OECD “OECD.Stat” STRI (2019) [Электронный ресурс]. – URL: https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=STRI# (дата обращения 10.04.2019).

Показатель / Страна	STRI Страхование	Средний STRI по всем видам услуг	Соотношение ограничений по страхованию со средними ограничениями по всем видам услуг	Изменение индекса по отношению к 2014
Ирландия	0,1189	0,1736	0,6847	-13,5%
ЮАР	0,1981	0,2901	0,6829	-13,0%
Япония	0,1661	0,2006	0,8281	-10,5%
Великобритания	0,1477	0,1786	0,827	-7,6%
Латвия	0,1198	0,1366	0,877	-7,2%
Германия	0,1303	0,1705	0,7644	-6,6%
Мексика	0,2529	0,3529	0,7167	-6,2%
Южная Корея	0,1109	0,2906	0,3817	-5,4%
Китай	0,4442	0,4462	0,9955	-5,0%
Австралия	0,1948	0,1802	1,0809	-3,2%
Бразилия	0,3684	0,3231	1,1403	-2,5%
Франция	0,1233	0,2286	0,5394	-2,3%
Индия	0,5652	0,4877	1,1588	0,0%
Канада	0,2018	0,2158	0,9354	0,0%
Италия	0,2434	0,2816	0,8644	0,0%
США	0,2881	0,2383	1,2087	0,0%
Колумбия	0,2551	0,2623	0,9726	2,6%
Турция	0,2186	0,3312	0,66	3,1%
Норвегия	0,2891	0,2575	1,1226	3,3%
Исландия	0,3661	0,3849	0,9511	3,6%
Люксембург	0,1749	0,225	0,777	3,9%
Россия	0,3900	0,4467	0,8731	6,1%
Дания	0,1704	0,1975	0,8626	12,6%
Венгрия	0,2107	0,2604	0,809	13,7%

Источник: OECD “OECD.Stat” STRI (2019) [Электронный ресурс]. – URL: https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=STRI# (дата обращения 10.04.2019); соотношение ограничений и изменение индекса рассчитаны автором.

Для оценки степени внешней либерализации страховых рынков в данном анализе применяется ранее упомянутый индекс ограничений торговли услугами[37]. Так как в среднем наблюдается тенденция либерализации, автор считает, что расчет коэффициентов корреляции по данным за несколько временных периодов

[37] Данные о показателях плотности, проникновения и доли иностранных страховых компаний получены с сайта ОЭСР, в выборку включены 45 стран, 32 из которых относятся к развитым.

приведет к завышению коэффициента корреляции, в связи с чем в анализе используются данные за 2017 г.

В целях анализа применяется ранговая корреляция (как и при оценке взаимосвязи ВВП на душу и уровня развития страхового рынка), то есть страны ранжируются по показателям от большего к меньшему (или от меньшего к большему в случае индекса торговых ограничений), после чего им присваивается ранг по каждому из показателей (то есть для n стран мы имеем ранги с 1-го по n-й)[38].

Мы рассматриваем взаимосвязь между ограничениями на торговлю услугами, плотностью, проникновением, а также долей иностранных страховщиков на национальном рынке[39]. Отметим, что корреляционный анализ не говорит о причинно-следственной связи, а лишь о том, что показатели взаимосвязаны (одно может являться причиной другого, или же они оба могут иметь общую причину, при этом непосредственно не влияя друг на друга). Результаты расчетов представлены в таблице 1.1.3.

Таблица 1.1.3.

Коэффициенты ранговой корреляции плотности и проникновения с выбранными показателями в 2017 г.

Показатель	Плотность	Проникновение
Индекс ограничения торговли услугами	0,36	0,32
Индекс ограничения торговли услугами без учета США	0,52	0,50
Доля иностранных компаний на рынке страхования жизни	-0,22	-0,39
Доля иностранных компаний на рынке страхования иного, чем страхование жизни	-0,35	-0,48

Источник: рассчитано автором на основе данных ОЭСР[40].

[38] Например, 1-ый ранг по степени либерализации торговли страховыми услугами присвоен Корее, индекс ограничений торговли услугами (по страхованию) у которой составляет 0,11, второй – Ирландии (0,12), 45-й – Индии (индекс ограничений – 0,57). Аналогичным образом страны сортируются по показателям плотности и проникновения, но от большего к меньшему.

[39] По доле иностранных компаний на рынке выборка составляет 33 страны, так как данные по остальным отсутствуют.

[40] OECD “OECD.Stat”(2019) [Электронный ресурс]. – URL: https://stats.oecd.org/ (дата обращения 10.04.2019).

Наибольшее расхождение по рангам[41] наблюдается у США, где имеются существенные ограничения по торговле страховыми услугами при высоком уровне развития страхового рынка, а также Латвии и Литвы, где обратная ситуация. Без учета Латвии и Литвы коэффициенты ранговой корреляции индекса ограничений торговли услугами с показателями развития страхового рынка равны 0,46 и 0,45 соответственно, коэффициенты ранговой корреляции без учета США также приводятся в таблице. Отклонения по рангам на более, чем 20 позиций также наблюдаются у Норвегии, Швейцарии, Новой Зеландии, Чехии и ЮАР[42].

Не выявлено сильной связи между степенью либерализации рынка страховых услуг и его развитием, однако, если не учитывать США, Латвию и Литву, имеется заметная, умеренная связь, то есть в среднем можно ожидать, что более развитые страховые рынки более открыты для внешней конкуренции. Это может быть связано с тем, что иностранные компании способствуют росту потребления страховых услуг за счет увеличения предложения, и развитие страховых компаний происходит за счет роста конкуренции.

Другим объяснением может служить то, что правительства стран готовы снижать барьеры вступления в отрасль лишь тогда, когда национальные компании конкурентоспособны (например, Китай), поскольку конкурентоспособность отдельных компаний, как известно, связана с показателями плотности и проникновения страхования[43], то есть развитие страхового рынка ведет к его либерализации, а не наоборот. Отметим, что данное объяснение не подходит для политики стран Восточной Европы, где низкие ограничения по допуску зарубежных компаний на национальные рынки при относительно низких показателях развития страхового рынка, и для США, в которых при высоком развитие существуют относительно высокие торговые барьеры.

---

[41] "Местам" в ранжированном (по убыванию или возрастанию) списке по индексу ограничений торговли услугами и плотностью (проникновением) страхования.

[42] У ЮАР существенное отклонение только по проникновению, так как оно равно 13% от ВВП, несмотря на относительно низкий показатель плотности.

[43] Барабанова В. В. Использование элементов теории международной конкурентоспособности для определения стратегии развития страхового рынка // Страховое дело. – 2018. – № 10 (307). – С. 3–11.

Примечательно, что доля иностранных компаний на рынке страхования иного, чем страхование жизни, обратно взаимосвязана со степенью развития страхования. Это может служить косвенным подтверждением второго тезиса – страны проводят либерализацию внешней торговли услугами, когда их компании могут конкурировать на рынке, в связи с чем не наблюдается значимой корреляции между степенью либерализации страхового рынка и доли иностранных компаний на нём. Соответственно, при высоком развитии национальной страховой отрасли иностранные компании могут занять лишь некоторые ниши на рынке, поскольку относительно высокий спрос в достаточной мере покрыт национальным предложением.

Наряду с либерализацией можно выделить и гармонизацию страхового законодательства в ряде стран, например, переход на стандарты Solvency II стран-участниц европейского союза. Страны, территориально находящиеся в Европе, но не являющиеся членами ЕС, также стараются разработать стандарты, схожие со стандартами ЕС, для эффективной работы на этом рынке. Гармонизации также способствует введение единого стандарта финансовой отчетности страховых компаний в рамках МСФО (раздел 4), в частности, введенный в действие на территории Российской Федерации приказом Минфина России от 25.11.2011 № 160н. Анализ преимуществ и недостатков гармонизации законодательств был предпринят экономистами ВТО на основе теоремы децентрализации У. Оутса[44]. В рамках этой концепции выигрыш измеряется положительным межграничными экстерналиями (как, например, рост торговли игрушками за счет схожего требования к их безопасности), а издержки – оценкой различия проводимых государствами национальных политик, как в случае изменения национального законодательства для выполнения взятых на себя обязательств.

Гармонизация способствует росту объемов торговли между странами. В работе Х. Нордас показано, что увеличение Индекса Различий в ограничениях торговли при регулировании отрасли (OECD STRI Heterogeneity Index), рассчитываемого ОЭСР для пары стран как взвешенная доля мер, по которым у

[44] Oates W.E. Fiscal Federalism. – New York: Harcourt Brace Jovanovich Inc., 1972. – 256 p. - P. 12.

стран имеются различия в регулировании, на 0,05 пунктов, ведёт к снижению объемов экспорта услуг из одной страны в другую на 2,5%[45].

Важную роль в развитии страховых рынков играет глобализация. В данной работе под глобализацией понимается процесс превращения мирового хозяйства в единый рынок товаров, услуг, капитала, рабочей силы и знаний[46]. Т. Левитт в своей книге писал о гомогенизации человеческих желаний, и при сравнении локальных и транснациональных корпораций ученый приходит к выводу, что в сложившихся рыночных условиях выигрывают последние[47], так как они работают в условиях «решительного постоянства», не приспосабливая свои товары и услуги под каждую отдельную страну[48]. В итоге, по его мнению, ТНК становятся основным драйвером глобализации. Проблема гомогенизации страховых потребностей – важный вопрос для страхового бизнеса с точки зрения позиционирования и конкурентоспособности, поскольку, с одной стороны, адаптация страховой продукции «под клиента» повышает спрос на неё, но, с другой, приводит к существенным дополнительным издержкам. Следует отметить, что именно в развитых странах начался процесс создания ТНК.

Ещё одной тенденцией, берущей начало ещё в конце прошлого тысячелетия, являются слияния и поглощения страховых и перестраховочных компаний, то есть концентрация страхового капитала, а также слияния и поглощения страховых посредников, приводящие к формированию крупнейших страховых брокеров, в том числе в результате дерегуляции страхового рынка. Одной из первых таких сделок являлось приобретение компанией «Employers Reinsurance Corporation» своих двух основных конкурентов – «Frankona Re» и «Aachen Re» в 1995 г. – за общую сумму около 850 млн долл. США.

В 2018 г. в страховой отрасли с участием компаний из США или Бермудских островов была заключена 681 сделка по слиянию и поглощению (средняя

---

[45] Nordas H. K. Services Trade Restrictiveness Index (STRI): The Trade Effect of Regulatory Difference [Электронный ресурс] // OECD Trade Policy Paper. – 2016. – № 189. – P. 16. – URL: https://doi.org/10.1787/5jlz9z022plp-en (дата обращения 16.11.2019).

[46] Мировая экономика: Учебник / под ред. А. С. Булатова – М.: Экономистъ, 2005. – С. 98.

[47] Отметим, что данный тезис в отношении страховых компаний не является бесспорным, что будет подробнее рассмотрено во второй главе данной работы.

[48] Levitt T. The Globalization of Markets // Harvard Business Review. – 1983. – № 61 (3). – P. 92–102.

стоимость сделки составила 50,8 млрд долл. США), при этом 594 из них пришлись на слияния страховых брокеров (например, слияние компаний Marsh и McLennan/Jardine стоимостью в 5,5 млрд долл. США), и лишь 26 - на компании, занимающихся страхованием жизни и здоровья[49]. С 2007 г. по 2018 г. среднее количество слияний и поглощений между страховыми компаниями составило 92, а между страховыми брокерами – 358, при этом средняя стоимость сделок была ниже во время финансового кризиса (рассчитано автором на основе данных Deloitte)[50]. Резкий рост средней стоимости сделок в 2015 г. связан с приобретением компанией «ACE Ltd.» корпорации «Chubb» на сумму 28,3 млрд долл. США, что является самой крупной сделкой в сегменте страхования иного, чем страхование жизни. Среди крупнейших сделок 2018 г. можно выделить приобретение группой «AXA» группы «XL Group», а также приобретение корпорацией «CVS», занимающийся преимущественно продажей лекарственных препаратов в своей сети аптек, страховой компании «Aetna» (стоимость сделок составила 15,3 млрд долл. США[51] и 69 млрд долл. США соответственно[52]).

[49] Deloitte 2019 Insurance M&A Outlook Positioning for growth [Электронный ресурс]. – P. 34. – URL: https://www2.deloitte.com/us/en/pages/financial-services/articles/insurance-m-and-a-outlook.html (дата обращения 12.09.2019).

[50] Deloitte 2019 Insurance M&A Outlook Positioning for growth [Электронный ресурс]. – P. 34. – URL: https://www2.deloitte.com/us/en/pages/financial-services/articles/insurance-m-and-a-outlook.html (дата обращения 12.09.2019)., pp. 3-6

[51] AXA «AXA announces regulatory approvals for the acquisition of XL Group have been obtained» (Press release) 10.09.2018 [Электронный ресурс]. – URL: https://group.axa.com/en/newsroom/press-releases/axa-announces-regulatory-approvals-for-the-acquisition-of-xl-group-have-been-obtained (дата обращения: 23.09.2019).

[52] Johnson C. Y. CVS agrees to buy Aetna in $69 billion deal that could shake up health-care industry, people familiar with the deal said [Электронный ресурс] // The Washington Post. Washington, D.C.: Nash Holdings LLC. – 2017. – 3 декабря. – URL: https://www.washingtonpost.com/news/wonk/wp/2017/12/03/cvs-agrees-to-buy-aetna-in-69-billion-deal-that-could-shake-up-health-care-industry/?noredirect=on (дата обращения 17.09.2019).

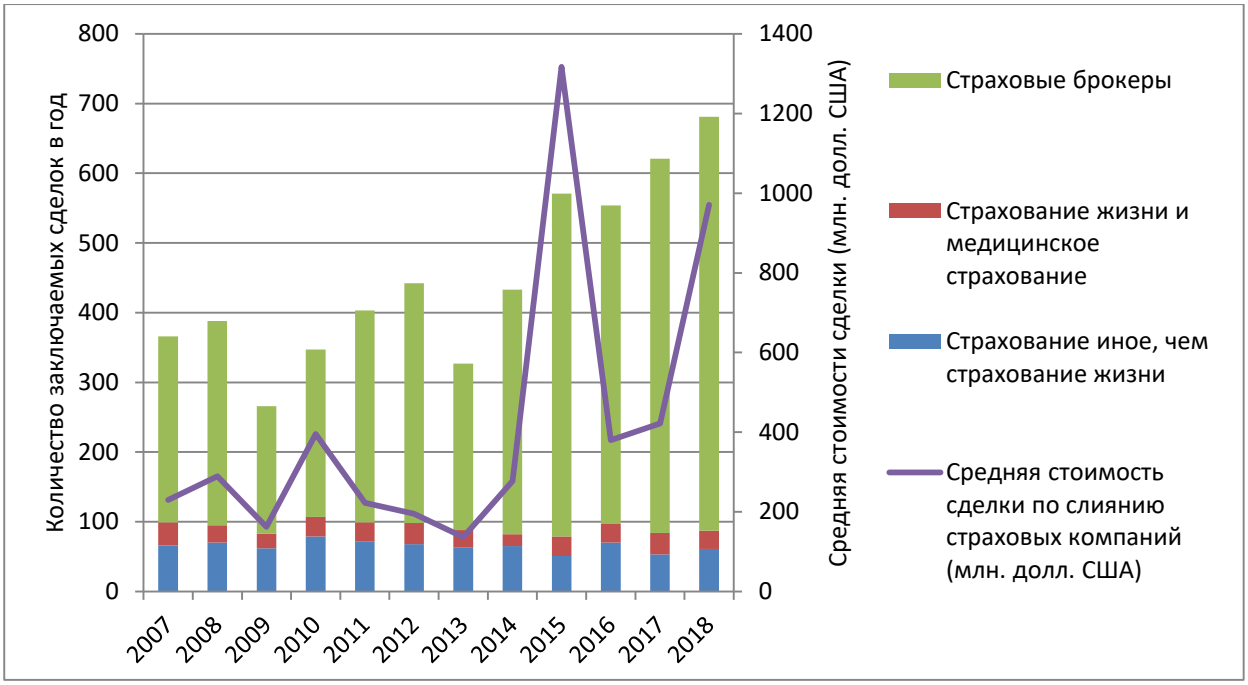


Рисунок 1.1.4. Динамика количества заключаемых сделок и средней стоимости сделок по слиянию и погашению с участием компаний из США или Бермуд[53]

Источник: построено автором на основе данных Deloitte[54].

Благодаря таким сделкам компании получают возможность увеличения отдачи от масштаба в условиях возрастающей конкуренции. Данная тенденция также привела к росту международной торговли страховыми услугами и изменила структуру страхового рынка.

Д. Камминс и др. посвятили ряд работ анализу влияния слияний и поглощений на страховые компании в странах Европы и Северной Америки и пришли к выводу, что такие операции приводят к росту стоимости акций компаний, при этом наблюдается приблизительно одинаковый эффект вне зависимости от того, происходит слияние или поглощение в рамках одной страны или является международным, что говорит о положительных результатах географической

[53] Средняя стоимость сделки указана по вспомогательной оси (справа).
[54] Deloitte 2019 Insurance M&A Outlook Positioning for growth [Электронный ресурс]. – P. 34. – URL: https://www2.deloitte.com/us/en/pages/financial-services/articles/insurance-m-and-a-outlook.html (дата обращения 12.09.2019).

интеграции страховых услуг.[55] П. Фенн и др. [56] и Н. Бурбаки и др.[57] обнаруживают положительное влияние слияний и поглощений на эффективность страховых компаний.

Наряду со слияниями страховых компаний также наблюдается сращивание страхового, банковского и финансового капиталов, что приводит к формированию транснациональных финансовых групп. Отметим при этом, что только что упомянутое исследование Д. Камминса и др. свидетельствует о том, что при приобретении страховой компанией банка или брокерской компании первая несёт убытки в связи с падением рыночной стоимости. С. Стайкурас, рассмотрев слияния и поглощения страховых компаний и банков в ряде стран, заключает, что в случае, если покупателем выступает банк, то он получает выгоду, а вот страховая компания, приобретающая банк, несет убытки [58].

В качестве одной из тенденций специалисты также выделяют секьюритизацию страховых рисков. Под секьюритизацией перестраховочных обязательств принято понимать выпуск перестраховочными обществами ценных бумаг в целях привлечения дополнительного капитала для передачи риска, связанного с возникновением катастрофических или иных непредвиденных убытков по заключенным договорам страхования.

Данные финансовые инструменты, называемые финансовыми инструментами, связанными со страхованием (ILS, insurance-linked securities), включают в себя катастрофные облигации[59] (catastrophe (cat) bonds), облигации, основанные на уровне смертности или дожитии (mortality/longevity bonds), «гарантии при

---

[55] Cummins J. D., Klumpes P., Weiss M. A. Mergers and acquisitions in the global insurance industry: valuation effects // Geneva Papers. Risk Insurance Issues and Practice. – 2015. – № 40 (3). – P. 444–473.

[56] Fenn P. S., Vencappa D., Diacon S. et al. Market structure and the efficiency of European insurance companies: a stochastic frontier analysis // Journal of Banking and Finance. – 2008. – № 32 (1). – P. 86–100.

[57] Boubakri N., Dionne G., Triki T. Consolidation and value creating in the insurance industry. The role of governance // Journal of Banking and Finance. – 2008. – № 32 (1). – P. 56–68.

[58] Staikouras S. K. An event study analysis of international ventures between banks and insurance firms // Journal of International Financial Markets Institutions & Money. – 2009. – № 19 (4). – P. 675–691.

[59] Катастрофные бонды - облигация, обязательство по которой привязано к страховому риску. Эмитент – страховщик или перестраховщик – осуществляет выплаты купона и номинальной стоимости в зависимости от того, должен ли он покрывать убытки от природной катастрофы. Таким образом, риск инвестора связан с вероятностью наступления страхового события, лежащего в основе той или иной эмиссии катастрофных облигаций. Доход по этим бумагам существенно выше, чем по обычным облигациям в те периоды, когда крупных стихийных бедствий не происходит, однако в случае наступления природной катастрофы инвесторы теряют часть денег.

наступлении масштабного отраслевого ущерба» (industry loss warranties, ILW[60]), свопы (например, longevity swaps, применяемые при страховании на дожитие), и их производные инструменты.

Применение данных ценных бумаг даёт возможность страховщику в короткие сроки привлечь средства для произведения страховых выплат, то есть является методом управления риска страховщика. Таким образом, страховые компании снижают объем капитала, который им необходимо иметь, и могут взять на себя большее количество рисков[61].

Данные методы начали применяться лишь в начале 1990-х, и с тех пор их количество на рынке растет. В 2018 г. общая стоимость выпущенных ценных бумаг, связанных со страхованием, составила 9,7 млрд долл. США, что является вторым по величине показателем за всю историю (в 2017 г. данный показатель составил 10,5 млрд), при этом суммарная стоимость всех таких бумаг на рынке составляет примерно 30 млрд долл. США, что почти в 2 раза выше, чем в 2012 г.[62]. При этом в последние пару лет доходности таких ценных бумаг ниже из-за масштабных катастрофических убытков, произошедших в 2017-2018 гг. (лишь застрахованные убытки составили 79 млрд долл.)[63], однако остается на положительном уровне.

Среди новых тенденций также следует отметить появление (или усиление значимости) новых каналов сбыта. В частности, в России отмечается рост продаж страховых продуктов через банки (данный канал продаж не является новым, однако

---

[60] В рамках гарантий при наступлении отраслевого ущерба выплата цеденту производится, если отрасли, в которой работает цедент, нанесен ущерб, превышающий сумму, указанную в договоре (показатели основаны на индексе убытков страховой отрасли).

[61] Международная ассоциация страховых надзоров (MACH). Технические документы «Секьюритизация в страховании жизни», 2003 г. [Электронный ресурс] URL: https://iaisweb.org/file/34282/life-insurance-securitisation-october-2003 (дата обращения 19.10.2019).

Международная ассоциация страховых надзоров (MACH). Технические документы «Секьюритизация в страховании ином, чем страхование жизни», 2003 г. [Электронный ресурс]. – URL: https://www.iaisweb.org/file/34283/non-life-insurance-securitisation-october-2003 (дата обращения 18.10.2019).

[62] Swiss Re Insurance-Linked Securities market update. – Volume XXX. – 2019. – P. 4. – URL: https://www.swissre.com/dam/jcr:7467c134-2803-42f3-8a2f-cc2e9e156c34/ils-market-yearend-february-2019.pdf (дата обращения 20.09.2019).

[63] Atkins R., Ralph O. Swiss Re chief fears for catastrophe bond investors [Электронный ресурс] // Financial Times. – 2018. – 28 December. – URL: https://www.ft.com/content/fcc7a524-0446-11e9-99df-6183d3002ee1 (дата обращения 18.10.2019).

его значимость усиливается)[64]. Эффективность каналов продаж была проанализирована в литературе, при этом результаты неоднозначны. Б. Малберг и Т. Урл пришли к выводу, что данный канал продаж не влияет на эффективность страховых компаний[65]. При этом Дж. Пенг и др.[66] при анализе рынка страхования жизни Тайваня и Ф. Фьорделиси и О. Ричи при анализе рынка страхования жизни в Италии приходят к выводу, что применение таких каналов продаж приводит к росту эффективности[67]. Отметим, при этом, что последние не находят свидетельств того, что при такой кооперации увеличивается эффективность банков. При анализе эффективности различных каналов продаж страховых полисов, А.Н. Непп и Н.С. Самойленко заключают, что продажа страховых продуктов через банки связана с относительно низкими затратами, однако такие продукты не являются прибыльными (под эффективностью авторы понимают прибыльность и рентабельность операций)[68].

Ещё одной тенденцией является изменение рыночной среды под влиянием компьютеризации и использования сети Интернет для продажи полисов страхования. Если в 2014 г. в России за счет покупок через интернет страховые компании получили премии в размере 2,79 млрд рублей, то в 2016 г. эта цифра составила 5,51 млрд руб., причем объем собранных премий по договорам обязательного страхования увеличился в 6,5 раз до 2,23 млрд руб.[69] На долю премий по договорам, заключенным через интернет, в 2018 г. приходилось 5,1% премий по сравнению с 2,5% в 2017 г. и менее 1% в 2016 г., однако эта доля

---

[64] OECD Global insurance market trends [Электронный ресурс]. – 2018. – 32 p. – P. 9.– URL: http://www.oecd.org/daf/fin/insurance/Global-Insurance-Market-Trends-2018.pdf (дата обращения 29.04.2019).

[65] Mahlberg B., Url T. Effects of the single market on the Austrian insurance industry // Empirical Economics. – 2003. – № 28 (4). – P. 829.

Авторы применяли фиктивную переменную для обозначения наличия продаж страховых продуктов через банки (банкострахование).

[66] Peng J. L., Chen L.R., Liu W.P. The bank assurance cooperation strategy and efficiency of life insurance companies // Academia Economic Papers. – 2014. – № 42 (2). – P. 235–269.

[67] Fiordelisi F., Ricci O. Bancassurance efficiency gains: evidence from the Italian banking and insurance industries // The European Journal of Finance. – 2011. – № 17 (9–10). – P. 789–810.

[68] Непп А. Н., Самойленко Н. С. Сравнительный анализ и оценка эффективности различных каналов продаж страховых компаний // Страховое дело. – 2011. – № 11. – С.17–24. – С. 24.

[69] Козлова О. Н., Котова О. Н., Павловская Е. В. Использование новых каналов сбыта в работе страховых компаний // Вестник ВолГУ. Экономика. Экология. – 2017. – № 19 (2). – С. 108–116.

несколько снизилась в первом полугодии 2019 г. из-за снижения продаж ОСАГО[70]. Среди сдерживающих факторов выделяют, в частности, жесткие нормы авторизации при стоимости сделки больше 10 тыс. руб.

«Внедрение новых технологий позволяет обеспечить более эффективный сбыт страховых продуктов и снизить затраты на агентские сети по отдельным видам страхования, которые достаточно понятны потребителю», - говорится в исследовании О. Козловой и другие[71]. В отличие от ранее упомянутых авторов, данные исследователи проводят теоретический анализ без применения эконометрических методов. Улучшение эффективности, по мнению авторов, может достигаться за счёт снижения расходов на агентов и печать договоров, а также за счет более оперативной обработки информации. Применение интернета не лишено недостатков: существует возможностью потери и/или кражи личных данных (киберпреступления), а обеспечение кибербезопасности является весьма затратным. Целесообразность применения интернета для продаж страховых продуктов также отмечается в работе А.Н. Неппа и Н.С. Самойленко: авторы полагают, что данный канал практически не связан с дополнительными издержками по сравнению с услугами страховых агентов, брокеров и так далле[72]. Г.В. Чернова[73] подчеркивает, что использование информационных технологий при продвижении и продаже страховых услуг, а также в качестве средства коммуникаций между участниками страхового рынка является подтверждением глубокого вовлечения страхового сектора в мировое хозяйство.

Применение новых технологий в страховании не ограничивается методами сбыта, но и включает в себя оптимизацию деятельности самой компании, например, растет применение цифровых и интернет технологий в страховании для автоматизации ведения отчетности с помощью различных программ, и

---

[70] Сайт Центрального Банка Российской Федерации Статистика по субъектам страхового дела [Электронный ресурс]. – URL: ttp://www.cbr.ru/insurance/reporting_stat/ (дата обращения: 09.11.2019).
Институт страхования ВСС [Электронный ресурс]. – URL: http://www.ins-union.ru/ (дата обращения 17.01.2020).

[71] Козлова О. Н., Котова О. Н., Павловская Е. В. Использование новых каналов сбыта в работе страховых компаний // Вестник ВолГУ. Экономика. Экология. – 2017. – № 19 (2). – С. 108–116. – С. 115.

[72] Непп А. Н., Самойленко Н. С. Сравнительный анализ и оценка эффективности различных каналов продаж страховых компаний // Страховое дело. – 2011. – № 11. – С.17–24.

[73] Чернова Г. В. Глобализация и вступление России в ВТО – важнейшие факторы развития российского страхового рынка на современном этапе // Финансы и кредит. – 2013. – № 27 (555). – С. 15–28.

увеличивается «гибкость» андеррайтинга, за счет, например, применения телематики в автомобильном страховании или генетических тестов в медицинском страховании[74]. Телематика также подходит для урегулирования спорных ситуаций[75]. При этом у таких нововведений также есть негативные последствия, например, дискомфорт потребителей от того, что страховые компании получают о них слишком много информации, которую компаниям, в свою очередь, надо анализировать (иногда издержки по сбору дополнительной информации превышают выгоды от её наличия).

Развитие страховой отрасли под влиянием новых технологий в своих работах анализируют Н.Г. Адамчук[76], Р.Т. Юлдашев и А.И. Войнов[77]. Л.И. Цветкова подчеркивает важность информационных технологий для развития страховой отрасли, поскольку они способствуют инновациям[78]. Тенденции применения новых технологий в страховании были рассмотрены на XIX Международной научно-практической конференции «Страхование в эпоху цифровой экономики: проблемы и перспективы»[79] в 2018 г.

Одним из важных трендов является рост объема валовых премий в большинстве стран после сокращения их объемов во время финансового кризиса, при этом самый значительных рост наблюдается в странах с относительно низким уровнем проникновения страхования, где страховая отрасль развивается (данные представлены в таблице 1.1.4. и на рисунке 1.1.5., темпы прироста указаны в реальном выражении), однако рост замедлился по сравнению с предыдущими десятилетиями, о чем свидетельствуют данные Swiss Re[80]. Данная тенденция, по

---

[74] Как упоминалось ранее, на применение некоторых технологий имеются ограничения.

[75] Моташко Т. Развитие мирового рынка страхования в условиях диджитализации // ВІСНИК Київського національного університету імені Тараса Шевченко. – 2016. – № 5 (182). – С. 18–24.

[76] Адамчук Н.Г. Новые аспекты развития страховой отрасли под влиянием InsurTech // Страховое право. – 2017. – № 4. – С. 41–43; Адамчук Н.Г. Знакомьтесь, блокчейн - хит инновационного развития страхования // Страховое дело. – 2018. – № 1. – С. 14–17.

[77] Юлдашев Р. Т., Воинов А. И. Перспективы развития прорывных технологий VI технологического уклада // Финансовый бизнес. – 2017. – № 1. – С. 3–7.

[78] Цветкова Л.И., Артамонова Е. А. Роль информационных технологий в инновационном развитии страховой отрасли // Страховое дело. – 2010. – № 9. – С. 12–19.

[79] Страхование в эпоху цифровой экономики: проблемы и перспективы: сборник трудов XIX Международной научно–практической. конеренции. (г. Йошкар–Ола, 5–7 июня 2018 г.). В 2 т. Т. 1 / отв. ред. Е. В. Злобин, Т. В. Сарычева. – Йошкар–Ола: Изд–во Марийского гос. ун–та, 2018. – 300 с.

[80] Swiss Re Institute sigma 3/2019: World insurance: the great pivot east continues (2019) [Электронный ресурс]. – P. 9. – URL: https://www.swissre.com/institute/research/sigma–research/sigma–2019–03.html (дата обращения 26.07.2019).

мнению экспертов, вызвана снижениями темпов роста премий по страхованию жизни, которые ниже, чем темпы прироста ВВП. При этом процентные ставки остаются на низком уровне, что означает, что традиционные продукты по страхованию жизни не будут привлекательными для клиентов.

Таблица 1.1.4.

Темпы прироста собранных страховой премии (в процентах) по выбранным странам и регионам

Страна, регион	Годы					
	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Весь мир	3,2	2,8	2,5	3	3,2	1,5
Развитые страны	2,1	2	1,7	1,8	1,7	1,3
Страны с развивающимися рынками	8	6,3	5,6	7,9	9,6[81]	2,1
США	3,2	3	3,8	1,8	1,5	2,5
Канада	2,7	1,9	2,7	0,8	3	3,1
Япония	7,7	0,3	2,5	2,8	-4,5	2,6
Великобритания	-1,8	1,9	2,3	1,3	2,2	-1
Германия	2,5	2,9	2,6	1,7	2,1	-0,1
Франция	0,1	0,3	0,7	1	1,4	-0,9
Италия	-6,1	-3	-3	-1,8	0,3	1,1

Источник: Swiss Re (sigma), 2013-2018 гг.

Среднегодовой темп прироста с 2008 г. по 2017 г. составил 1,2%, при этом в странах с развивающимися рынками данный показатель составил 7,9%. Основным драйвером являлся рост премий по страхованию жизни в странах с развивающимися рынками (8,1%), в то время как в развитых странах средний прирост премий в этом секторе был отрицательным (-0,7%)[82]. В странах с развивающимися рынками темпы прироста собранных страховых премий по-прежнему опережают темпы прироста ВВП. В 2018 г., по оценкам Swiss Re, объем валовой премии в мире превысил 5 трлн. долл. США. На рисунке 1.1.5. представлены тенденции изменения объема собранных страховых премий по крупнейшим страховым рынкам, а также по Австралии и ЮАР как представителей других континентов.

[81] При исключении Китая данных показатель составлял 2,9%.
[82] Swiss Re Institute sigma 3/2019: World insurance: the great pivot east continues (2019) [Электронный ресурс]. – URL: https://www.swissre.com/institute/research/sigma–research/sigma–2019–03.html (дата обращения 26.07.2019).

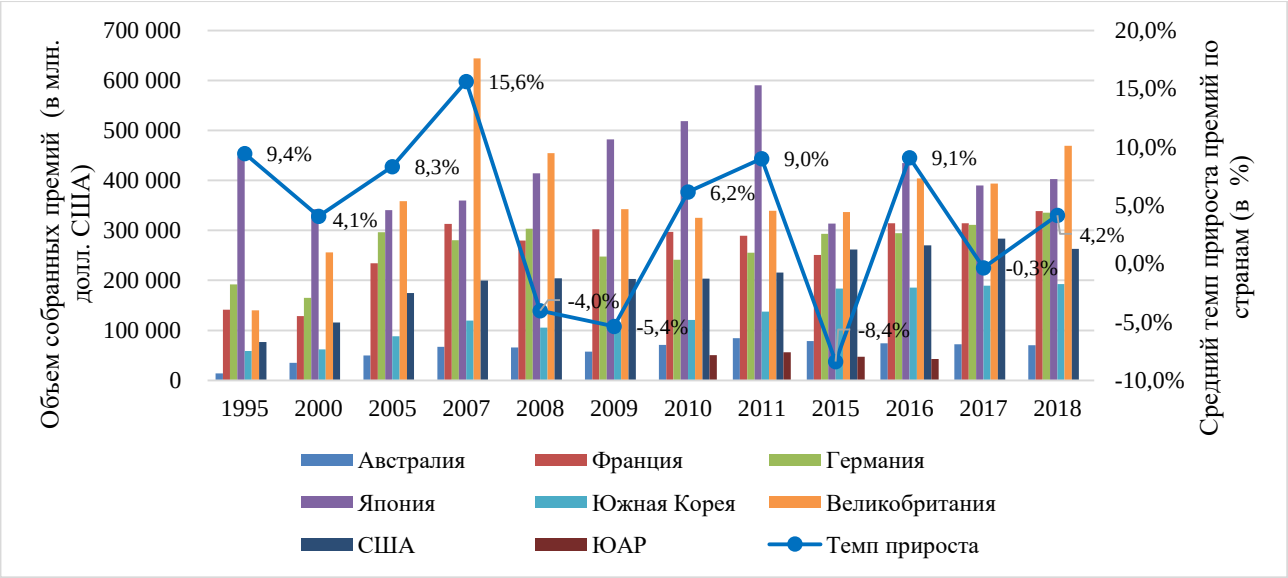


Рисунок 1.1.5. Динамика собранных страховых премий в выбранных странах с 1985 г. по 2018 г.[83]

Источник: построено автором на основе данных ОЭСР[84].

Рассмотрев тренды изменения ВВП и валовых премий с помощью их усредненного значения за 7 лет, эксперты Swiss Re пришли к выводу, что на рынках развитых стран тренд прироста премий по страхованию, иному, чем страхование жизни, продолжает соответствовать тренду прироста ВВП.

В странах с развивающимися рынками в среднем темпы прироста премий продолжают превосходить темпы экономического роста, однако в ряде стран Латинской Америки, Африки и на рынке страхования жизни Китая наблюдается замедление темпов роста. В Латинской Америке это вызвано неблагоприятной экономической ситуации в трёх крупнейших странах: замедление темпов экономического роста в Мексике и Бразилии, и высокой инфляции в Аргентине.

Китай является основным драйвером мирового роста премий: доля страны в мировом объеме валовых премий с 1980 г. до 2018 г. выросла с практически 0% до 11%, и, по прогнозам, достигнет 20% в 2029 г. Китай вышел на второе место в мире по объему собранных премий, обогнав Японию, занимавшую эту позицию в

[83] Темп прироста указан средний по странам ОЭСР и по сравнению с предыдущим годом (то есть для 1995 г. это будет темп прироста относительно 1994 г., а не 1985 г.).
Данные по США уменьшены в 10 раз для графического представления.
[84] OECD “OECD.Stat”, Business written in reporting country (2020) [Электронный ресурс]. – URL: https://stats.oecd.org/ (дата обращения 10.04.2020).

предыдущие годы. Отметим, что в среднем доля стран с развивающимися рынками также возросла на 4,5 п.п. до 21,3% (без учета Китая данный показатель составляет 10,3%) за последние 5 лет[85]. При этом на 10 стран приходится около 75% собранной в мире премий, при этом 28% мировой премии собирается в США, при этом доля страны на мировом страховом рынке упала в 1,5 раза с 1980 г. Графически данные представлены на рисунке 1.1.6.

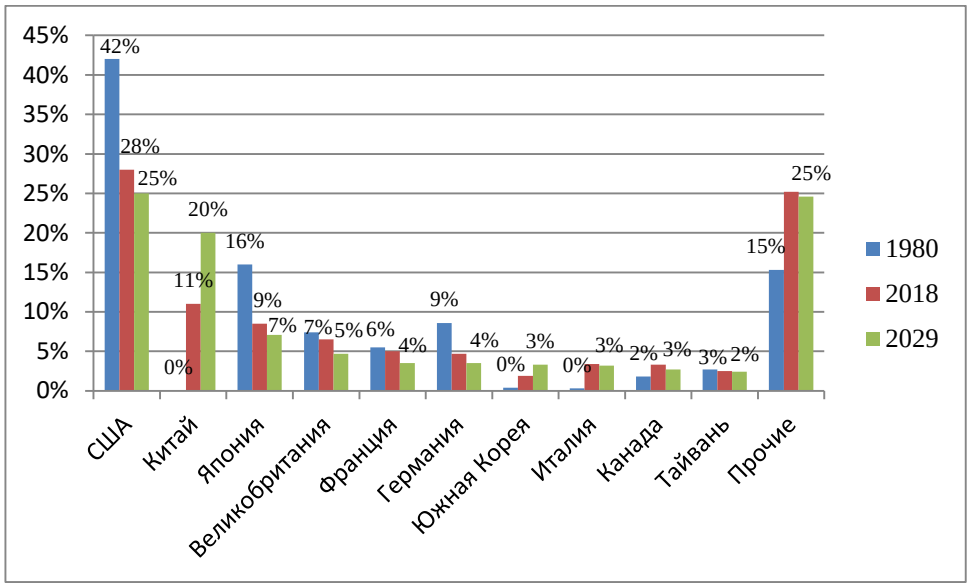


Рисунок 1.1.6. Доля выбранных стран по объему собранной премии в мире (в процентах) в 1980 г., 2018 г. и прогноз на 2029 г.

Источник: построено автором на основе данных Swiss Re Institute, sigma 3/2019.

В долгосрочной перспективе ожидается, что доля стран с развивающимися рынками на мировом страховым рынке по объему собранных премий будет увеличиваться и достигнет 34% в 2029 году (по сравнению с 21% в 2018 г.). На Азиатско-Тихоокеанский регион, который включает в себя Китай, по оценкам экспертов, к 2029 году будет приходиться 42% мировых страховых премий[86].

При этом общие тренды могут неточно отражать различия в тенденциях роста премий по определенным видам страхования[87]. Существуют эффекты замещения

[85] Swiss Re Institute sigma 3/2019: World insurance: the great pivot east continues (2019) [Электронный ресурс]. – P. 21. – URL: https://www.swissre.com/institute/research/sigma–research/sigma–2019–03.html (дата обращения 26.07.2019).
[86] Swiss Re Institute sigma 3/2019: World insurance: the great pivot east continues (2019) [Электронный ресурс]. – P. 8. – URL: https://www.swissre.com/institute/research/sigma–research/sigma–2019–03.html (дата обращения 26.07.2019).
[87] OECD Global insurance market trends [Электронный ресурс]. – 2018. – P. 6. – URL: http://www.oecd.org/daf/fin/insurance/Global-Insurance-Market-Trends-2018.pdf (дата обращения 29.04.2019).

между различными страховыми продуктами, например, в ряде стран наблюдается отказ от обычных полисов страхования жизни в пользу долевого страхования жизни[88], которое способствует передаче инвестиционного риска от страховщиков к страхователям, при этом потенциально увеличивают доход последних (но и снижают объем выплат в случае неблагоприятной ситуации на фондовом рынке).

Среди факторов роста спроса на услуги по страхованию жизни эксперты отмечают низкие процентные ставки, которые могут способствовать тому, что потребители покупают страховые продукты в качестве альтернативы банковским вкладам. В России, в частности, отмечается растущий интерес потребителей к договорам страхования жизни, продаваемым через кредитные организации. В данном случае рост спроса на страхование жизни через банки может также быть связан с так называемым вмененным страхованием, когда заключение договора страхования жизни де-факто является обязательным условием для получения ипотеки или другого кредита.

В секторе страхования иного, чем страхование жизни, за последние 10 лет средний темп прироста составил 2%, при этом в странах с развивающимися рынками данный показатель составил 7,7%. В основном это происходит за счет роста премий в Китае и США – двух крупнейших странах по их объему. Во многих странах, где наблюдался рост этого показателя, также наблюдались высокие темпы прироста ВВП (около 4%); можно утверждать, что экономический рост способствовал росту страхового сектора.

Замедление темпов роста премий или вовсе отрицательные темпы прироста могут быть связаны не только со снижением продаж страховых полисов, но и со снижением страховых тарифов в результате усиления конкуренции. Такие изменения благоприятны для потребителей, однако могут негативно сказаться на результатах деятельности страховщиков, если цены на страховые продукты не будут достаточны, чтобы покрывать выплаты и расходы по ведению дела.

Отметим, что в 2018 г. 5% собранных премий было передано в перестрахование (по договорам страхования жизни в перестрахование было

[88] Unit-linked insurance.

передано 2% собранных премий по этому виду страхования, а по договорам страхования иного, чем страхование жизни - 8,4%)[89]. Как и в прямом страховании, США и Канада занимают лидирующее положение в отрасли (53% мировых премий по страхованию жизни и треть мировых премий по другим видам страхования), при этом доля Китая несколько ниже, чем по прямому страхованию. Процент рисков, передаваемых в перестрахование, зависит от вида, и составляет более 30% в «специализированных» видах, таких, как морское или авиационное страхование; меньше при страховании имущества и ответственности (16% и 14% соответственно) и около 4% по страхованию средств автотранспорта.

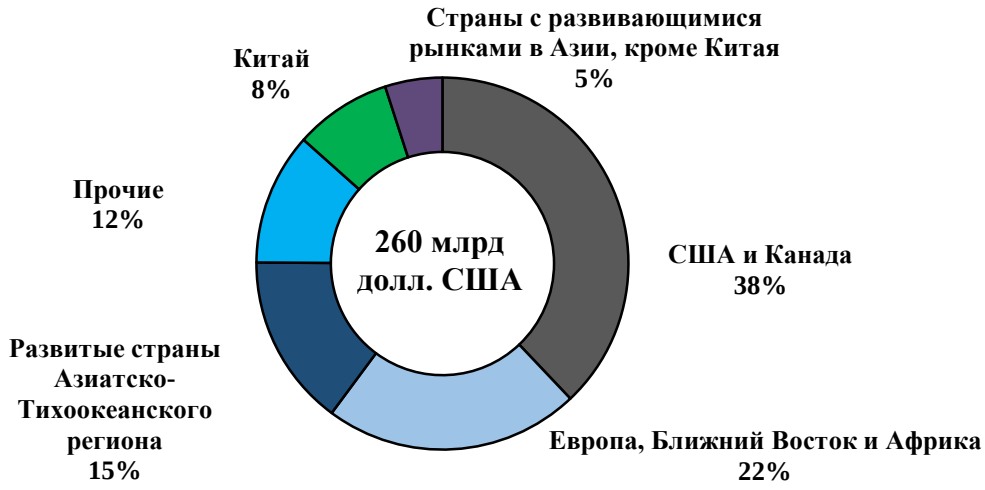


Рисунок 1.1.7. Доля стран и регионов в мире по объему собранных премий по перестрахованию в 2018 г.

Источник: составлено автором на основе данных Swiss Re Institute, sigma 3/2019.

За последнее десятилетие показатель проникновения страхования[90] в развитых странах снизился из-за сокращения этого показателя по страхованию жизни с 5,6% в 2000 г. до 4,3% (до этого наблюдался рост), в то время как проникновение по страхованию иному, чем страхование жизни, остается на уровне 3,5%. Суммарный показатель проникновения обоих видов страхования составил 7,8% в 2018 г., а плотность[91] – 3737 долл. США.

---

[89] Swiss Re Institute sigma 3/2019: World insurance: the great pivot east continues (2019) [Электронный ресурс]. – P. 12. – URL: https://www.swissre.com/institute/research/sigma–research/sigma–2019–03.html (дата обращения 26.07.2019).
[90] Отношение собранных страховых премий к ВВП.
[91] Страховая премия на душу.

В странах с развивающимися рынками в среднем наблюдается явный тренд роста данных показателей, при этом по страхованию жизни наблюдаются то спады, то рост. Проникновение составило 3,2% в 2018 г. (по сравнению с 1,9% в 2000 г.), а плотность - 169 долл. США. Данные о показателях плотности и проникновения, а также объеме страховых премий в 2018 г. по странам приведены в Приложении 1.

Если принять гипотезу о том, что развитие страхования положительно сказывается на экономическом росте, что было показано в ряде исследований, то данная тенденция является благоприятной. Существует возможность, что страховой сектор за счёт инвестиций будет стимулировать экономический рост в странах, где он замедлился в последние годы.

Наряду с ростом объемов страховых премий также наблюдался рост страховых выплат (динамика по ряду стран проиллюстрирована на рисунке 1.1.8.). Большая часть выплат приходится на США, страну с самым большим по объему страховым рынком. Именно изменения на нём оказывают наибольшее влияние на общую динамику, которая является положительной (в среднем прирост за 12 лет с 2005 года составил 8% в год). Во время кризиса замедлились темпы прироста выплат, а в 2009 г. выплаты и вовсе снизились, при этом в 2011 году они возросли в значительно большей степени, чем премии, в основном за счёт практически трёхкратного роста в США. Также наблюдалось сокращение объемов страховых выплат в 2012 г. с последующим сохранением на примерно одном уровне до 2016 г.

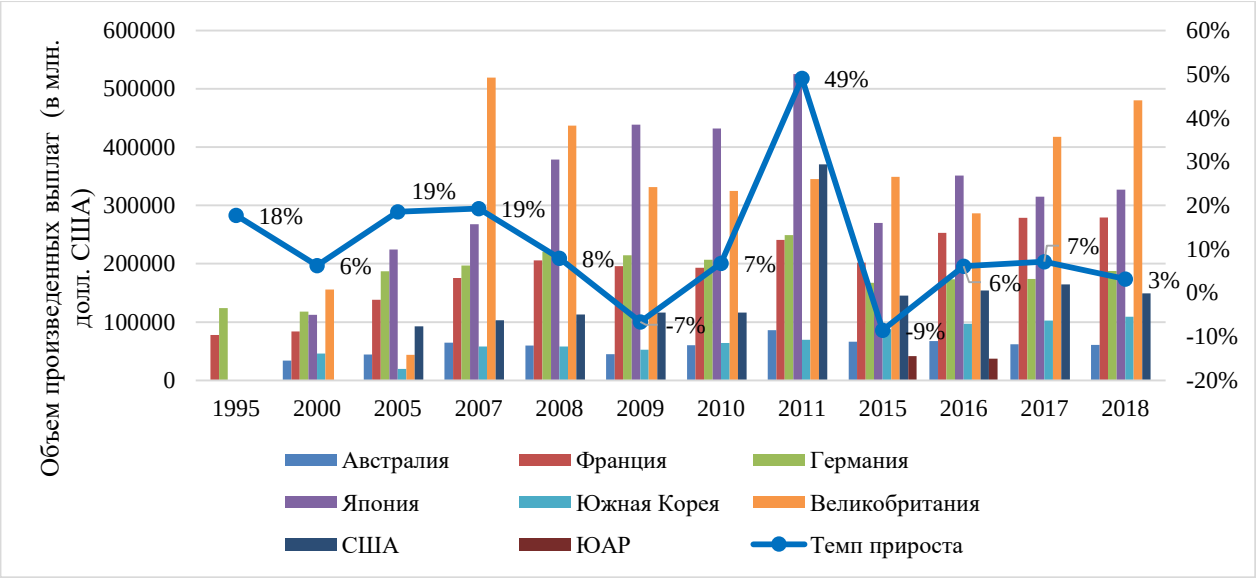


Рисунок 1.1.8. Динамика страховых выплат в выбранных странах с 1995 г. по 2018 г.[92]

Источник: рассчитано автором на основе данных ОЭСР[93].

Данная тенденция взаимосвязана с тенденцией роста премий (чем больше договоров страхования, тем больше выплат по ним), однако рост выплат может привести к ухудшению показателя комбинированного коэффициента убыточности[94]. При этом выплаты является показателем добросовестности страховщика, и если они не будут расти, возможно снижение спроса на полисы страховой компании. Отметим, что в ряде случаев отрицательный андеррайтинговый результат покрывается доходами от инвестиций. Вышеперечисленные тенденции систематизированы в таблице 1.1.5.

[92] Указан средний темп прироста по выбранным странам. Выплаты в США уменьшены в 10 раз для удобства графического представления.

[93] OECD “OECD.Stat”, Gross claims payment (2020) [Электронный ресурс]. – URL: https://stats.oecd.org/ (дата обращения 10.04.2020).

[94] Например, в связи с наводнениями в Перу данный показатель увеличился с 71,6% в 2016г. до 115,4% в 2017г.

Таблица 1.1.5.

Основные тенденции на мировом страховом рынке

Тенденция и её предпосылки [95]	Потенциальные положительные последствия	Потенциальные отрицательные последствия	Имеющиеся исследования
Либерализация (деятельность ВТО и других международных институтов, односторонняя либерализация)	• усиление конкуренции; • снижение цен на страховые услуги; • рост эффективности страховых компаний	• вытеснение национальных компаний с рынка; • снижение инвестиций в экономику стран; • недополучение поступлений в бюджет, связанных с деятельностью иностранных компаний на рынке	Leverty J.T., Lin Y., Zhou H. (2009)[96]; P. Dee (2013)[97]; данное исследование
Гармонизация законодательства (деятельность международных организаций)	• снижение издержек в связи с выходом на новые страховые рынки	• издержки, связанные с изменением законодательства	WTO (2011)[98]; Nordas H. (2016)[99]
Слияния и поглощения (усиление конкуренции, изменения законодательства, желание расширить географическое присутствие, изменение стоимостных цепочек)	• рост стоимости акций компаний; • увеличение доли на рынке; • рост эффективности; • улучшение репутации	• рост монополизации отрасли; • убытки в случае, если страховая компания приобретает банк, а не другую страховую компанию	Cummins J.D. et al. (2015)[100]; Fenn P. et al. (2008)[101]; Boubakri N. et al. (2008)[102]; Staikouras S.K. (2009)[103]

[95] Указаны в скобках в случае возможности их выявления.

[96] Leverty J. T., Lin Y., Zhou H. WTO and the Chinese insurance industry // Geneva Papers on Risk and Insurance. – 2009. – № 34. – P. 440–465.

[97] Priorities and pathways in Service Reform. Part 1. Quantitative studies (World Scientific Studies in International Economics. Vol. 23) / ed. by P. Dee. – Singapore: World Scientific Publishing Co., 2013. – 396 p.

[98] WTO World Trade Report [Электронный ресурс] / WTO Secretariat. – Geneva, 2011. – URL: https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr11_e.htm (дата обращения 27.08.2019).

[99] Nordas H. K. Services Trade Restrictiveness Index (STRI): The Trade Effect of Regulatory Difference [Электронный ресурс] // OECD Trade Policy Paper. – 2016. – № 189. – 24 p. – URL: https://doi.org/10.1787/5jlz9z022plp-en (дата обращения 16.11.2019).

[100] Cummins J. D., Klumpes P., Weiss M. A. Mergers and acquisitions in the global insurance industry: valuation effects // Geneva Papers. Risk Insurance Issues and Practice. – 2015. – № 40 (3). – P. 444–473.

[101] Fenn P. S., Vencappa D., Diacon S. et al. Market structure and the efficiency of European insurance companies: a stochastic frontier analysis // Journal of Banking and Finance. – 2008. – № 32 (1). – P. 86–100.

[102] Boubakri N., Dionne G., Triki T. Consolidation and value creating in the insurance industry: The role of governance // Journal of Banking and Finance. – 2008. – № 32 (1). – P. 56–68.

[103] Staikouras S. K. An event study analysis of international ventures between banks and insurance firms // Journal of International Financial Markets Institutions & Money. – 2009. – № 19 (4). – P. 675–691.

Тенденция и её предпосылки [95]	Потенциальные положительные последствия	Потенциальные отрицательные последствия	Имеющиеся исследования
Банкострахование	• рост эффективности страховых компаний; • синергия с банками; • удобство потребителей; • получение доли на рынке	• недобросовестная конкуренция; сговоры страховых компаний и банков	Mahlberg, B., Url T. (2003)[104]; Peng J. et al (2014)[105]; Fiordelisi F., Ricci O. (2011)[106]
Использование сети интернет	• снижение затрат; • удобство потребителей; расширение возможностей маркетинга услуг	• возможности потери данных; • киберпресту-пления	Козлова О.Н. и др. (2017)[107]
Применение новых технологий	• сокращение расходов страховых компаний; • более эффективный андеррайтинг; • стимулирование инноваций	• технические сбои; • дополнительные издержки, превышающие выгоды; • потенциальный дискомфорт потребителей	Адамчук Н.Г. (2017, 2018)[108]; Моташко Т. (2016)[109]
Секьюритизация	• возможность страховщику в короткие сроки привлечь средства для произведения страховых выплат; • возможность брать больше рисков в результате снижения объема необходимого капитала	• усиление зависимости от конъюнктуры рынка ценных бумаг	Камминс Дж., Трайнар Ф. (2009)[110]; Хагендорф и др. (2014)[111]; Swiss Re[112]

[104] Mahlberg B., Url T. Effects of the single market on the Austrian insurance industry // Empirical Economics. – 2003. – № 28 (4). – P. 813–838.
[105] Peng J. L., Chen L.R., Liu W.P. The bank assurance cooperation strategy and efficiency of life insurance companies // Academia Economic Papers. – 2014. – № 42 (2). – P. 235–269.
[106] Fiordelisi F., Ricci O. Bancassurance efficiency gains: evidence from the Italian banking and insurance industries //The European Journal of Finance. – 2011. – № 17 (9–10). – P. 789–810.
[107] Козлова О. Н., Котова О. Н., Павловская Е. В. Использование новых каналов сбыта в работе страховых компаний // Вестник ВолГУ. Экономика. Экология. – 2017. – № 19 (2). – С. 108–116.
[108] Адамчук Н.Г. Новые аспекты развития страховой отрасли под влиянием InsurTech // Страховое право. – 2017. – № 4. – С. 41–43; Адамчук Н.Г. Знакомьтесь, блокчейн - хит инновационного развития страхования // Страховое дело. – 2018. – № 1. – С. 14–17.
[109] Моташко Т. Развитие мирового рынка страхования в условиях диджитализации // ВІСНИК Київського національного університету імені Тараса Шевченко. – 2016. – № 5 (182). – С. 18–24.
[110] Cummins J. D., Trainar P. Securitization, Insurance, and Reinsurance // Journal of Risk and Insurance. – 2009. – № 76(3) . – P. 463-492.
[111] Hagendorff B.; Hagendorff J.; Keasey K., Gonzalez A. The risk implications of insurance securitization: The case of catastrophe bonds // Journal of Corporate Finance. – 2014. – № 25. – P. 387-402.
[112] Swiss Re Insurance-Linked Securities market update. – Volume XXX. – 2019.

Тенденция и её предпосылки [95]	Потенциальные положительные последствия	Потенциальные отрицательные последствия	Имеющиеся исследования
Рост объема премий (развитие экономики, либерализация, рост спроса населения на страховые услуги)	• экономический рост; • снижение рисков в результате заключения договора страхования; • финансовая стабильность		13 исследований [113]
Рост объема выплат (рост премий, катастрофические убытки)	• повышение доверия к страховщикам	• снижение прибыли/убытки; • банкротство страховых компаний; • снижение предложения страховых услуг	

Источник: систематическое представление данных и работ, приведенных в параграфе 1.1. данной работы.

В данном параграфе были рассмотрены основные тенденции развития мирового страхового рынка. Можно ожидать, что продолжится развитие

[113] Alhassan A.L., Biekpe N. Insurance market development and economic growth // International Journal of Social Economics. – 2016. – № 43 (3). – P. 321-339.
Arena M. Does Insurance Market Promote Economic Growth? A Cross- Country Study for Industrialized and Developing Countries // Journal of Risk and Insurance. – 2008. – № 75(4). – P. 921-946.
Avram K., Nguyen Y. N., Skully M. T. Insurance and Economic Growth: A Cross Country Examination [Электронный ресурс] // Australian Centre for Financial Studies – Finsia Banking and Finance Conference. – 2010. – 45 p. – URL: http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1646757 (дата обращения 16.08.2019).
Boon T.K. Do Commercial Banks, Stock Market and Insurance Market Promote Economic Growth? An Analysis of the Singapore Economy [Электронный ресурс] // Nanyang Technological University, Working Paper. – 2005. – 15 p. –URL: http://www.ceistorvergata.it/conferenze&convegni/banking&finance/XII_conference/11DICEMBRE/Boon.pdf (дата обращения 16.08.2019).
Chen P.F, Lee C.C., Lee C.F. How Does the Development of the Life Insurance Market Affect Economic Growth? Some International Evidence // Journal of International Development. – 2012. – № 24 (7). – P. 865–893.
Curak M., Loncar S., Poposki K. Insurance Sector Development and Economic Growth in Transition Countries // International Research Journal of Finance and Economics. – 2009. – № 34 (1). – P. 29–41.
Dash S., Pradhan R. P., Maradana R. P. et al. Insurance market penetration and economic growth in Eurozone countries: Time series evidence on causality // Future Business Journal. – 2018. – № 14 (1). – P. 50-67.
Haiss P., Sümegi K. The relationship between insurance and economic growth in Europe: a theoretical and empirical analysis // Empirica. – 2008. – № 35 (4). – P. 405–431.
Han L., Li D., Moshirian F. et al. Insurance Development and Economic Growth // Geneva Papers on Risk and Insurance. – 2010. – № 35 (1). – P. 183–199.
Impavido G., Musalem A.R., Tressel T. The Impact of Contractual Savings Institutions on Securities Markets Market [Электронный ресурс] // World Bank Policy Research Working Paper. – 2003. – № 2948. –32 p. – URL: http://documents.worldbank.org/curated/en/358571468778194284/pdf/multi0page.pdf (дата обращения 18.08.2019).
Kugler M., Ofoghi R. Does Insurance Promote Economic Growth? Evidence from the UK [Электронный ресурс] // University of Southampton, Working Paper. – 2005. – 28 p. – URL: https://core.ac.uk/download/pdf/6301385.pdf (дата обращения 18.08.2019).
Lee C., Lee C., Chiu Y. The link between life insurance activities and economic growth: Some new evidence // Journal of International Money and Finance. – 2013. – № 32 (C). – P. 405–427.
Webb I., Grace M.F., Skipper H. The effect of banking and insurance on the growth of capital and output [Электронный ресурс] // Georgia State University, Working Paper. – 2002. – № 02-1. – 39 p. – URL: http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.535.3081&rep=rep1&type=pdf (дата обращения 19.08.2019).
Также 3 работы, приведенные ниже в данном абзаце.

страхового рынка (рост абсолютных показателей, таких, как собираемая премия, и относительных, таких как плотность и проникновение). Преимущественно это будет происходить за счет роста ВВП (ведь, как было показано, экономическое развитие способствует развитию страхового сектора). Ряд других тенденций, некоторые из которых наблюдаются ещё с конца прошлого века, также способствуют развитию страхового рынка: либерализация торговли услугами и гармонизация страхового законодательства способствуют увеличению объемов торговли страховыми услугами и усилению конкуренции, что приводит к росту эффективности компаний. Слияния и поглощения в страховой отрасли, в соответствии с имеющимися исследованиями, также способствуют росту эффективности страховых компаний. Соответственно, рост эффективности приводит к дальнейшему развитию страховой отрасли. Инновационная функция также выполняется за счет применения новых технологий и изменение рыночной среды в условиях компьютеризации.

При этом эти тенденции также имеют отрицательные стороны, такие как усиление монопольной власти крупных компаний в страховой отрасли с последующим вытеснением мелких компаний, и, как следствия, потенциального роста цен на страховые услуги. Проблемы в мировой экономике также могут негативно сказаться на страховом секторе, например, торговая война Китая и США, что приведет к уменьшению объемов мировой торговли и, соответственно, ассоциированного с ней страхования. Замедление экономического роста в Китае, а также снижение цен на сырьевые товары, что негативно сказывается на экономике ряда развивающихся стран, могут послужить фактором падения мирового спроса на страховые услуги. Наконец, политическая и, как следствие, экономическая «неопределенность», приводящая к сокращению инвестиций, вызванная, например, затянувшимися переговорами Великобритании по выходу из ЕС или возможностью инфляции в США, вызванной изменением процентной ставки Федеральной Резервной Системой, также может отрицательно сказаться на мировом страховом рынке. Таким образом, регулятором необходимо следить за

ситуацией на страховом рынке и при необходимости принимать меры для сглаживания колебаний.

К тому же мы никогда не можем предвидеть события, называемые черным лебедем», такие, как вспышка вируса COVID-19 в Китае, способствующего замедлению темпов экономического роста в стране. Тем не менее, такие негативные факторы могут иметь и некоторый положительный эффект для страховых компаний. В частности, представитель Пин Ан (Ping An), одной из крупнейших страховых компаний в мире, базирующейся в Китае, отметила, что в данный период наблюдался рост спроса на технологическую продукцию компании, связанную со здравоохранением, и что такой «шок» больше скажется на реальном секторе, нежели на финансовом[114]. По расчетам аналитиков AM Best, у страховых компаний достаточно финансовых ресурсов, чтобы преодолеть этот кризис, а также отмечают, что ряд экспертов сходится на том, что после этого появятся новые продукты и иные инновации в страховой отрасли, как это произошло, например, после 11 сентября 2001 года[115].

Страхование, хотя и составляет относительно невысокую долю мирового ВВП, является важными элементом экономической системы. Помимо обеспечения непрерывности процесса воспроизводства, социальной защиты населения и снижения неопределенности, страхование также выполняют инвестиционную функцию, важность которой была недооценена в ранних исследованиях о взаимосвязи страхования и экономического развития.

Хотелось бы отметить, однако, что именно инвестиционная деятельность страховых компаний является одним из аргументов сторонников защиты национальных страховых рынков от иностранной конкуренции. Иностранные страховщики, собрав премии на территории одной страны, инвестируют часть из них в свою экономику, что не способствует развитию экономики страны, где

---

[114] Huang E. Ping An says the coronavirus will impact China’s economy but has also been ‘helpful’ for its business [Электронный ресурс] // CNBC. – 2020. – 21 February. – URL: https://www.cnbc.com/2020/02/21/ping-an-on-coronavirus-impact-on-china-economy-and-business.html (дата обращения 14.03.2020).

[115] Smith K. The COVID Catastrophe [Электронный ресурс] // AM Best. – 2020. – June. – URL: http://news.ambest.com/articlecontent.aspx?refnum=297254&altsrc=43 (дата обращения 04.06.2020).

данные премии были получены[116], поскольку часть средств национальных страхователей инвестируется в другие страны. Для оценки влияния деятельности иностранных компаний на благосостояние страны необходима разработка сложных моделей экономического равновесия, которые могли бы учесть выгоду потребителей, дополнительные налоговые поступления государства, недополученные инвестиции и упущенную прибыль национальных страховых компаний[117], что выходит за пределы данного исследования.

При применении корреляционного анализа было показано, что имеется умеренная взаимосвязь ограничений торговли страховыми услугами и развитием страхового рынка. Следовательно, нельзя сделать вывод о том, что допуск иностранных компаний на национальный рынок приведет к значительному росту показателей плотности и проникновения страхования.

В ряде исследований было показано, что не только экономическое развитие влияет на развитие страхового рынка[118], но и развитие страхового рынка способствует экономическому росту. Так, эластичность ВВП по премиям по страхованию жизни составляет 0,06[119]. При этом страхование жизни по сравнению с другими видами страхования больше способствует росту ВВП в развитых странах, в то время как для стран с развивающимися рынками более важную роль играет страхование иное, чем страхование жизни.

Поскольку данные выводы подтверждаются рядом исследований, можно говорить о том, что для достижения экономического роста государству необходимо стимулировать развитие в том числе страхового сектора.[120] Во-вторых, при разработке методов поддержки страховой отрасли важно учитывать, к какому типу стран по уровню развития относится страна, для которой разрабатывается экономическая политика.

---

[116] Безусловно, иностранные компании, страхуя национальные риски, способствуют обеспечению процесса воспроизводства, а также в теории предоставляют потребителям более выгодные условия страхования, внедряют новые технологии менеджмента и т.д.

[117] Список не является исчерпывающим.

[118] Что справедливо практически для любого товара, кроме товаров низкого качества.

[119] Lee C., Lee C., Chiu Y. The link between life insurance activities and economic growth: Some new evidence // Journal of International Money and Finance. – 2013. – № 32 (C). – P. 405–427.

[120] При этом, безусловно, необходимо сопоставлять издержки и отдачу, поскольку влияние страхование на экономику значимое, но не существенное (некоторые другие меры могут быть более эффективными).

1.2. Региональная интеграция и её последствия для экономик стран-участниц

Развитие мировой экономики происходит при возрастающем влиянии экономической интеграции, выраженном, в первую очередь, в увеличении доли иностранных компаний на рынках других стран, входящих с ними в одну интеграционную группировку. В данном параграфе будут проанализированы имеющиеся исследования о последствиях вступления в региональные интеграционные объединения для стран-участниц.

Региональная интеграция – процесс хозяйственно-политического объединения национальных экономик стран региона посредством устранения барьеров в движении товаров и услуг, рабочей силы и капиталов[121]. Выделяются 5 стадий интеграции[122]: зона свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, экономический и валютный союз и полная экономическая интеграция.

Отметим, что Преференциальные Торговые Соглашения (ПТС), Зоны Свободной Торговли (ЗСТ), или первая стадия интеграции и Региональные Торговые Соглашения (РТС)[123] являются некоторым исключением из принципа недискриминации ВТО, поскольку их заключение разрешено в соответствии со Статьей XXIV ГАТТ и Статьей V ГАТС. Как отмечают эксперты ЮНКТАД, ПТС часто бывают региональными, что и обуславливает синонимичность использования терминов в различных работах[124].

---

[121] Булатов А. С. Мировая экономика и международные экономические отношения / под ред. А. С. Булатова, Н. Н. Ливенцева. – М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2011. – С. 152.

[122] Каждая следующая форма «включает» особенности предыдущей, плюс дополнительные положения. Классификация была предложена Б. Балашой.

[123] Отметим, что ПТС, ЗСТ и РТС часто используются как синонимы. Различия заключаются в том, что РТС могут предполагать, как ЗСТ, так и более глубокую степень интеграции: таможенный союз, экономический союз и т.д. Разница между ЗСТ и ПТС заключается в том, что в рамках ПТС есть список товаров и услуг, на которые распространяются преференциальные тарифы, в то время как в рамках ЗСТ, напротив, подразумевается, что на все товары и услуги снижаются таможенные пошлины, и отдельным списком идут товары и услуги, являющиеся исключением. Таким образом, в рамках ЗСТ, как правило, снижаются пошлины на большее количество видов товаров и услуг. При этом выбор, классифицировать соглашение как ПТС или ЗСТ зачастую зависит от самих стран-участниц.

[124] UNCTAD Key Statistics and trends in trade policy 2018 [Электронный ресурс]. – P. 14. – URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditctab2019d1_en.pdf (дата обращения 15.09.2019).

Интеграционные объединения в первую очередь призваны устранить (или снизить) барьеры по движению товаров и услуг между странами, заключающими такие соглашения.

Эффекты и риски, связанные с влиянием интеграционных объединений на национальные страховые рынки стран-участниц, выявленные в ходе исследований и дискуссий в экономической науке, могут быть верифицированы (или фальсифицированы) эмпирически за счет получаемых данных о развитии национальных страховых рынков стран в рамках интеграционных объединений. При этом общее количество торговых соглашений неуклонно расчет, что видно на рисунке 1.2.1. (общее число договоров указано по вспомогательной оси).

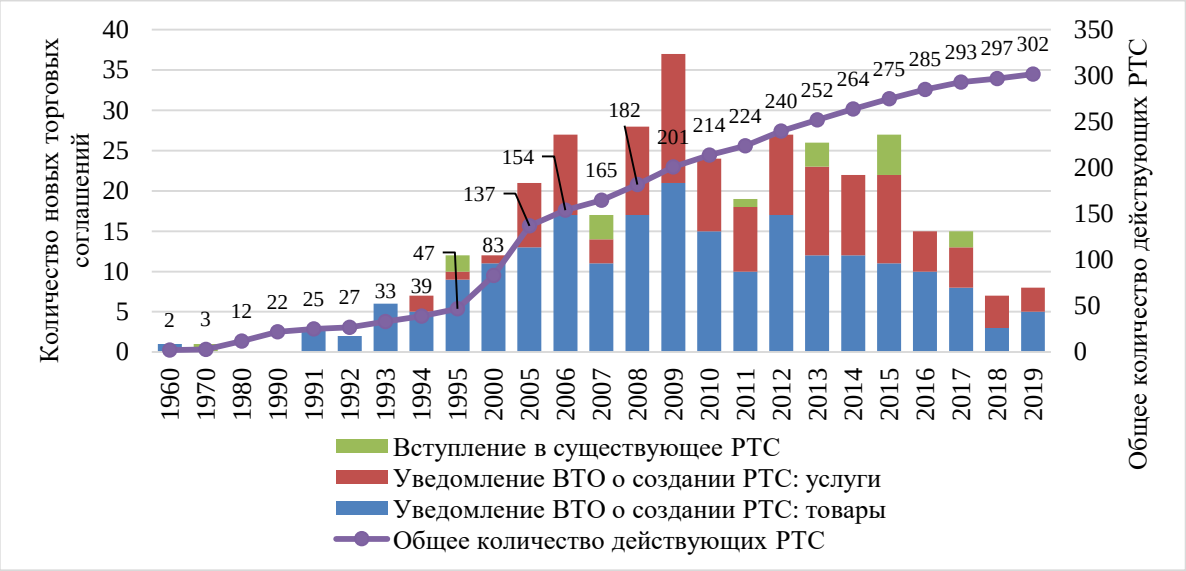


Рисунок 1.2.1. Статистика по региональным торговым соглашениям с 1960 г. по 2019 г.

Источник: построено автором на основе данных WTO Regional Trade Agreements Database, URL: https://rtais.wto.org/UI/charts.aspx

При большом количестве региональных соглашений ВТО может столкнуться с трудностями, связанными применением принципов режима наибольшего благоприятствования, поскольку в такой ситуации наличие торговых соглашений является изъятием (исключением). Этот вопрос выходит за рамки данного исследования, в связи с чем не будет освящен более подробно.

Финансовая сфера является важным направлением согласованной политики экономических объединений, однако по приоритетности она, как правило, уступает сфере обмена товарами. Исторически соглашения о преференциальной торговле включали положения о торговле товарами, но не все соглашения на сегодняшний день оговаривают торговлю услугами, поскольку только сложившиеся устойчивые связи в сфере торговли могут способствовать дальнейшей либерализации рынков стран-участниц интеграционной группировки. Всё больше интеграционных соглашений стали регулировать торговлю услугами наряду с торговлей товарами (в 2019 г. 151 соглашение включало положения как о торговле товарами, так и услугами, по сравнению с примерно 60 в 2008 г.[125]), однако доля соглашений, считающихся «глубокими»[126], практически не изменилась (рост составил приблизительно 4п.п.) и осталась на уровне около 30%[127].

Относительно малое количество региональных торговых соглашений, охватывающих сектор услуг, связано с тем, что в денежном выражении объемы торговли товарами значительно превышают объемы торговли услугами: мировой экспорт услуг в 2017 году составил 5351,2 млрд долл. США, мировой экспорт товаров примерно в 3 раза больше – 17 706,7 млрд долл. США.[128] Одним из объяснений этому служит тот факт, что издержки, связанные с торговлей услугами, выше, чем издержки, связанные с торговлей товарами[129]. Таким образом, следует ожидать, что объемы торговли услугами будут ниже объемов торговли товарами (относительно объемов производства этих товаров или услуг соответственно), даже в случае отсутствия торговых барьеров.

---

[125] WTO Regional Trade Agreements Database [Электронный ресурс]. – URL: https://rtais.wto.org/UI/publicsummarytable.aspx (дата обращения 20.01.2020).

[126] Как правило, деление преференциальных торговых соглашений на «ограниченные» и «глубокие» происходит по следующим критериям: «ограниченные» ПТС – соглашения, регулирующие импортные и экспортные пошлины «на границе», то есть предполагающие, как правило, национальный режим при доступе на национальный рынок, но не включающие положений о проведении согласованной политики в какой-либо сфере. В соответствии с этим критерием соглашение, выходящие за пределы регулирования тарифов, можно считать «глубоким».

[127] UNCTAD Key Statistics and trends in trade policy 2018 [Электронный ресурс]. – P. 16. – URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditctab2019d1_en.pdf (дата обращения 15.09.2019).

[128] WTO Statistics database. Time Series. Merchandise trade by commodity. Trade in commercial services [Электронный ресурс]. – URL: http://stat.wto.org/ (дата обращения 21.04.2019).

[129] Anderson J. E., Milot C. A., Yotov Y. V. How Much Does Geography Deflect Services Trade? Canadian Answers // International Economic Review. – 2014. – № 55. – P. 814.

Во-вторых, как отмечается в литературе[130], услуги являются неоднородными по своей природе, и, как следствие, необходимо оговаривать положения соглашений, касающиеся конкретных отраслей, что затрудняет процесс переговоров членов интеграционного объединения.

В-третьих, для торговли некоторыми видами услуг не требуется географическая близость торговых партнеров, т.к. отсутствует материальный носитель и необходимость личного присутствия для оказания услуги (к примеру, при оказании консалтинговых услуг), что делает данный вид торговли не региональным, а глобальным рынком, то есть не всегда наблюдается более высокий объем торговли услугами с непосредственными соседями (региональные торговые соглашения по определению охватываю страны, находящиеся в том же регионе). Это частично подтверждается исследованием К. Хеада, Т. Майера и Дж. Райеса, которые приходят к выводу, что при торговле услугами издержки, связанные с расстоянием между странами-партнерами, высоки, однако снижаются со временем[131].

В рамках ГАТС выделяется четыре способа поставки услуг резидентами одной стране нерезидентам[132]:

1. с территории одного государства на территорию любого другого государства (трансграничная торговля);
2. на территории одного государства потребителю услуг любого другого государства;
3. поставщиком услуг одного государства путем коммерческого присутствия на территории любого другого члена государства;
4. поставщиком услуг одного государства путем присутствия физических лиц этого государства на территории любого другого государства.

---

[130] См, например, Marel E., Shepherd B. Services Trade, Regulation and Regional Integration: Evidence from Sectoral Data // The World Economy. – 2013. – № 36 (11). – P. 1393.

[131] Head K., Mayer T., Ries J. How Remote is the Offshoring Threat? // European Economic Review. – 2009. – № 53 (4). – P. 429–444.

[132] The General Agreement on Trade in Services (GATS): Objectives, Coverage and Disciplines [Электронный ресурс] / World Trade Organization. – Art.1. – URL: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/26-gats.pdf (дата обращения 25.07.2019).

В рамках данной работы не рассматриваются отдельно способы поставки услуг и виды коммерческого присутствия, поскольку вид поставки в данном случае не оказывает влияния на результаты исследования. Таким образом, в анализе мы говорим о торговле услуг без разбивки на формы торговли в соответствии со статистическими данными ВТО и UNCTAD (подробное определение приведено в следующем параграфе данной главы).

Ученые приходили к различным выводам по поводу влияния расстояния на торговлю услугами. Краткий обзор ряда таких исследований представлен в таблице 1.2.1. В исследованиях такого рода преимущественно применяются так называемые гравитационные модели[133].

Таблица 1.2.1

Результаты рассмотренных исследований, посвященных анализу влияния расстояния на объемы торговли услугами.

Исследование	Выборка	Наличие влияния расстояния на объемы торговли услугами
Lejour A., de Paiva Verheijden J.-W. (2004)[134]	Торговля между провинциями Канады, а также торговля между странами-участницами ОЭСР, товары и 4 вида услуг	Расстояние оказывает большее влияние на объемы торговли товарами, нежели услугами.
Walsh K. (2006)[135]	27 стран ОЭСР и их торговые партнеры, 4 вида услуг	Нет статистически значимого влияния.
Schwellnus C. (2007)[136]	Данные, доступные в статистике Евростат, нет разбивки по видам услуг	Влияние по всем видам услуг, кроме финансовых.

[133] Название происходит от аналогичного процесса в физике, где сила притяжения (объем торговли) зависит от массы (масштаб экономики) и расстояния, при этом в модель также добавляются другие параметры.

[134] Lejour A., de Paiva Verheijden J-W. Services trade within Canada and the European Union [Электронный ресурс] // CPB Discussion Paper, CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis. –2004. – № 42. – 38 p. – URL: https://www.cpb.nl/sites/default/files/publicaties/download/services-trade-within-canada-and-european-union-what-do-they-have-common.pdf (дата обращения: 22.08.2019).

[135] Walsh K. Trade in Services: Does Gravity Hold? A Gravity Model Approach to Estimating Barriers to Services Trade [Электронный ресурс] // Institute for International Integration Studies Discussion Paper. – 2006. – № 183. – 41 p. – URL: https://www.tcd.ie/triss/assets/PDFs/iiis/iiisdp183.pdf (дата обращения 21.09.2019)

[136] Schwellnus C. The Effects of Domestic Regulation on Services Trade Revisited [Электронный ресурс] // CEPII, Working Paper. – 2007. – № 2007-08. – 44 p. – URL: http://www.cepii.fr/PDF_PUB/wp/2007/wp2007-08.pdf (дата обращения 18.04.2019).

Head K., Mayer T., Ries J. (2009)[137]	Данные, доступные в статистике Евростат, 4 вида услуг	Статистически значимое влияние на объемы торговли по всем рассматриваемым видам услуг.
Guillin A. (2013)[138]	Данные, доступные в статистике ОЭСР, 11 видов услуг, в т.ч. страховые	Расстояние негативно влияет на объемы торговли страховыми услугами, однако не в такой мере, как на большинство других видов услуг.
Marel E., Shepherd B., (2013)[139]	Данные, доступные в базе Francois J., Pinduyk O., Woerz J. (2009), 9 видов услуг, в т.ч. страховые	Влияние по всем видам услуг, кроме финансовых.
Anderson J., Milot C., Yotov Y. (2014)[140]	Провинций Канады и их торговля с США с остальным миром, 9 видов услуг	Влияние на все виды услуг (финансовые рассматриваются в целом, нет выделения по видам).
Anderson J., Borchert I. , Mattoo A., Yotov Y. (2018)[141]	28 стран, 12 видов услуг, в т.ч. страховые[142]	Нет статистически значимого влияния расстояния на издержки, связанные с торговлей страховыми услугами, лизинговыми услугами, бизнес услугами и услугами НИОКР[143].
Nordas H. (2018)[144]	Данные, доступные в статистике ОЭСР (30 стран и 63 партнера), 8 видов услуг, в т.ч. страховые	Нет статистически значимого влияния на объемы торговли финансовыми, компьютерными и страховыми услугами.

Источник: анализ и систематическое представление рассмотренных автором исследований.

Торговля товарами также носит глобальный характер, однако расходы по поставке товара в страну-партнера зависят, в том числе, от расстояния. При этом исследования показали, что транзакционные издержки обычно выше при

[137] Head K., Mayer T., Ries J. How Remote is the Offshoring Threat? / K. Head, T. Mayer, J. Ries // European Economic Review. – 2009. – № 53 (4). – P. 429–444.
[138] Guillin A. Assessment of tariff equivalents for services considering the zero flows // World Trade Review. – 2013. – № 12 (3). – P. 549–575.
[139] Marel E., B. Shepherd Services Trade, Regulation and Regional Integration: Evidence from Sectoral Data // The World Economy. – 2013. – № 36 (11). – P. 1393–1405.
[140] Anderson J. E., Milot C. A., Yotov Y. V. How Much Does Geography Deflect Services Trade? Canadian Answers // International Economic Review. – 2014. – № 55. – P. 791–818.
[141] Anderson J., Borchert I., Mattoo A. et al. Dark costs, missing data: Shedding some light on services trade // A European Economic Review. – 2018. – № 105 (C). – P. 193–214.
[142] В разделе с применением стандартной модели (без заполнения «пробелов») выборка составляет 36 стран.
[143] Для оценки влияния различных факторов на торговлю услугами, в том числе расстояния, авторы разрабатывают методологии заполнения «пробелов» в данных по торговле услугами, основанную на оценке влияния наблюдаемых страновых характеристик на фиктивную переменную, описывающую различия между внутренней и внешней торговлей (то есть внешнеторговые барьеры между двумя странами). Далее оценивается влияние этих факторов на наблюдаемые объемы экспорта, а позже полученная модель используется для предсказания неизвестных (точнее, не указанных в статистических базах) показателей объема экспорта услуг.
[144] Nordås H. What drives trade in services? Lessons from the Nordics // Applied Economics. – 2018. – № 50 (33). – P. 3532–3545.

заключении договора торговли услугами, нежели товарами, при этом наличие положений о торговле услугами в региональном торговом соглашении, как правило, приводит к снижению данных издержек как для стран-участниц группировки, так и для третьих стран[145]. Причина может заключаться в природе регуляторных барьеров для торговли услугами, которые часто применяются ко всем видам услуг одновременно. При этом темпы роста международной торговли услугами несколько выше темпов роста торговли товарами: в 1980-2015 гг. среднегодовые темпы прироста составили 8% и 7% соответственно[146].

В связи с вышесказанным, представляется логичным сначала рассмотреть преимущества и недостатки региональной интеграции в целом.

Ф. Лист сформулировал положение о том, что сначала стране необходимо развить свои отрасли промышленности до такого уровня, чтобы они были конкурентоспособными на мировом рынке, а после стремиться к свободной торговле (то есть свободная торговля приемлема только для развитых стран)[147]. Оно развивало положения А. Смита, высказанное им в работе «Исследование о природе и причинах богатств народов» (1776 год) о том, что торговля в соответствии с наибольшими абсолютными преимуществами[148] способствует получению выгоды всеми участниками торговли[149], то есть свобода торговли должна вести к обогащению нации. Д. Рикардо развил и дополнил данную теорию в работе «Начала политической экономии и налогового обложения»[150]. В этой работе была сформулирована теория сравнительных преимуществ, опирающаяся на идею об экспорте товаров с более низкими сравнительны издержками.

Вопросы о торговле и протекционизме актуальны и по сей день. Безусловно, дешевый импорт дает возможность покупки необходимых товаров по более низким

---

[145] Miroudot S., Sauvage J., Shepherd B. Measuring the Costs of International Trade in Services // World Trade Review. – 2013. – № 12(4). – P. 719–735.

[146] Турбан Г. В. Международная торговля услугами и особенности её развития в Республике Белоруссия // Экономический вестник университета. Сборник научных трудов ученых и аспирантов. – 2017. – № 33 (1). – С. 194.

[147] List F. The National System of Political Economy [Электронный ресурс]. – 1841.. – URL: https://archive.org/details/NationalSystemOfPoliticalEconomyFriedrichList (дата обращения 15.11.2019).

[148] Экспорт товаров, издержки по которым ниже, и импорт товаров, издержки по которым выше, чем у торгового партнера.

[149] Smith A. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. Vol. 1. – Dublin: Mr. Whitestone, 1776. – 743 p.

[150] Ricardo D. On the Principles of Political Economy, and Taxation. – London: J. Murray, 1817. – 333 p.

ценам, но при этом тормозит развитие собственной промышленности. В данном случае речь идет о промышленной безопасности (наряду с продовольственной): нужны ли некоторые сектора и виды производства в стране? Очевидно, что не имеет смысл выращивать апельсины на севере России или защищать производство прищепок для белья как стратегически важный товар для США (прищепки применяются при сушке военной формы). Однако, когда речь идет о рынках услуг, таких, как страховые, выводы неочевидны. В ряде стран ЕС отсутствуют национальные страховые компании, и от этого выигрывают потребители. Однако, как показали санкции, введенные против России в 2014 г., доступ к иностранным рынкам капиталов и услуг может быть ограничен в результате политических решений (в том числе был ограничен доступ к рынку перестрахования для рисков ряда государственных компаний). Вопрос, насколько необходимо защищать свой рынок, и насколько необходимо иметь собственное производство тех или иных товаров и услуг и в каком объеме, по мнению автора, носит скорее философский характер, и определяется, в первую очередь, конкретной ситуацией и конкретными задачами развития, а также потенциальными рисками.

Ряд ученых, например, Р. Липси, К. Ланкастер[151] и П. Кришна[152], говорили о том, что интеграция является «вторым наилучшим» вариантом развития для страны, поскольку полностью свободная торговля («первое наилучшее») на практике практически недостижима. П. Кришна также добавляет, что региональная интеграция не обязательно ведет к общей либерализации торговли[153]. В частности, по словам бывшего президента Мексики Э. Седильо, «НАФТА дала возможность мексиканским экспортером отклонить торговлю от своих конкурентов на рынках США и Канады, и, достигнув такого преференциального соглашения, Мексика

[151] Lipsey R.G., Lancaster K. The General Theory of Second Best // The Review of Economic Studies. – 1956. –No 24 (1). – P.17.

[152] Krishna P. Preferential Trade Agreements and the World Trade System: A Multilateralist View // Globalization in an Age of Crisis: Multilateral Economic Cooperation in the Twenty-First Century. – Chicago: University of Chicago Press, 2013. – P. 147.

[153] Либерализация - процесс уменьшения или устранения ограничений на внешнюю торговлю по отношению ко всем странам.

была бы рада на этом остановиться»[154] (чтобы США и Канада не заключали ПТС с другими странами Латинской Америки).

Несмотря на увеличение количества ПТС, не наблюдается усиление либерализации. В 2016 г. примерно 50% мировой торговли приходилось на страны, между которыми были заключены торговые соглашения, однако доля торговли внутри интеграционных группировок в торговле стран-членов в среднем невелика, за исключением стран-участниц ЕС и НАФТА, и составляет менее 26%, что видно на рисунке 1.2.2. Важно отметить, что при этом не наблюдается роста со временем, кроме как между странами-участницами Экономического сообщества стран Центральной Африки и Общего рынка Восточной и Южной Африки, где данные показатели находились на самом низком уровне из всех рассматриваемых группировок. В связи с этим значительный прирост в относительном выражении на самом деле не столь существенен для оценки развития интегративных тенденций в целом за последние 15 лет.

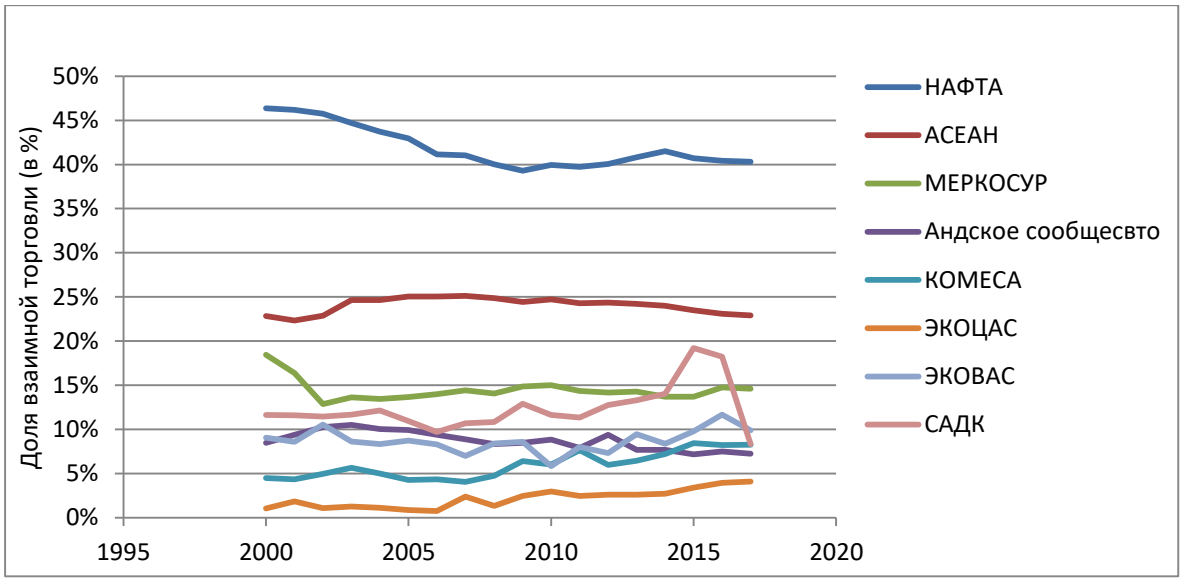


Рисунок 1.2.2. Динамика доли взаимной торговли товарами между участниками выбранных РТС

Источник: рассчитано автором на основе данных ВТО[155].

[154] Krishna P. Preferential Trade Agreements and the World Trade System: A Multilateralist View // Globalization in an Age of Crisis: Multilateral Economic Cooperation in the Twenty-First Century. – Chicago : University of Chicago Press, 2013. – P. 133.

[155] WTO Data portal [Электронный ресурс]. – URL: https://data.wto.org/ (дата обращения 17.04.2019).

Следует подчеркнуть, что многие товары, торгуемые в рамках таких соглашений, изначально имеют низкие (если не нулевые) импортные пошлины, а товары с высокими импортными пошлинами часто попадают в исключения по обязательством по преференциальному соглашению. По подсчетам ВТО, в 2011 году лишь 16% мировой торговли осуществлялось на преференциальной основе[156]. То есть многосторонняя либерализация (в т.ч. в рамках ВТО) остается актуальной для всех стран, независимо от их членства в интеграционных группировках.

В мире наблюдаются случаи отказа от подписания соглашений о свободной торговле и других форм интеграции, например, США вышли из соглашения о Транстихоокеанском Партнёрстве (ТТП), в котором должны были участвовать 12 стран[157]. Отметим, что, в соответствии с рядом исследований, наибольший абсолютный выигрыш был бы у США: ежегодный реальный доход по прогнозам вырос бы на 0,5% ВВП, при этом также наблюдался бы рост заработных плат при неизменном уровне занятости[158]. Соглашение включало в себя положения об инвестициях, конкурентной политике, содействию торговле и госзакупкам, и его отличительной чертой являлось институциональное оформление экономического сотрудничества между странами-участницами[159]. Однако, по мнению президента США, соглашение негативно сказалось бы на экономике страны[160]. Отметим, что после выхода США оставшиеся страны заключили новое торговое соглашение под названием «Всеобъемлющее и прогрессивное соглашение для Транстихоокеанского Партнерства», включающее в себя большинство положений ТТП.

На основе этого можно сделать вывод о том, что какие-то последствия интеграции могут являться более значимыми для лиц, принимающих решения, чем

---

[156] WTO World Trade Report [Электронный ресурс] / WTO Secretariat. – Geneva, 2011. – P 173. – URL: https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr11_e.htm (дата обращения 27.08.2019).

[157] Австралия, Бруней, Вьетнам, Канада, Малайзия, Мексика, Новая Зеландия, Перу, Сингапур, США, Чили и Япония.

[158] Petri P. A., Plummer M.G. The Economic Effects of the Trans-Pacific Partnership: New Estimates [Электронный ресурс] // PIIE Working Paper. – 2016. – №16 (2). – P. 14. – URL: https://www.piie.com/system/files/documents/wp16-2_0.pdf (дата обращения 28.01.2019).

[159] Костюнина Г. М., Баронов В. И. Транстихоокеанское партнерство: основные положения соглашения и потенциальный эффект // Международная жизнь. – 2016. – №2. – С. 90-112.

[160] Riley C. Trump's decision to kill TPP leaves door open for China [Электронный ресурс] // CNN. – 2017. – 23 January. – URL: https://money.cnn.com/2017/01/23/news/economy/tpp-trump-china/UR (дата обращения 12.01.2020).

другие (для президента США, в частности, приоритетом было сохранение рабочих мест). Экономические модели не могут учесть субъективные «веса», которые лица, принимающие решения, а также население «присваивают» тем или иным последствиям, что делает оценку желательности невозможной: человек может быть психологически более чувствителен к закрытию отечественных заводов, чем к падению цен и росту его реального дохода[161]. Эффект мультипликатора от экспорта на практике также бывает меньше, чем ожидалось, что не позволяет достичь ожидаемых темпов роста экономики в результате интеграции.

На современном этапе существует две «основные» теории региональной интеграции. «Традиционная» теория, в рамках которой были выявлены эффекты создания и отклонения торговли, была предложена Я.Винером[162]. Эффект создания торговли характеризует рост товарооборота вследствие устранения торговых барьеров и удешевления взаимной торговли в результате отмены пошлин. Эффект отклонения торговли – изменение географической структуры торговли в пользу партнеров по интеграционному блоку за счет сокращения удельного веса ввоза товаров из третьих стран. Таким образом, Я.Винер показал, что влияние интеграции на торговлю, как и на экономики стран, вовлеченных в эту торговлю, может быть не только положительным, но и отрицательным. Традиционная теория носит статичный характер и опирается на определенные предпосылки: допущения о совершенной конкуренции и постоянной отдаче от масштаба производства.

Дискуссия о том, какой из эффектов, обозначенных Я. Винером, чаще превалирует и при каких условиях, была достаточно интенсивной. Полученные учеными результаты в значительной степени зависят от рассматриваемых интеграционных объединений и временных рамок.

В дополнение к теории Я. Винера была предложена «новая» теория региональной интеграции, автором которой является Б. Балаша[163]. Основным прогнозом в отношении влияния торговой интеграции на экономику являются

---

[161] Например, за счет эвристики доступности, а также эффекта преподнесения.

[162] Винер Я. Проблема таможенного союза [Электронный ресурс]. – 1950. – URL: http://www.seinstitute.ru/Files/Veh6-44_Viner.pdf (дата обращения 21.07.2019).

[163] Balassa B. The Theory of Economic Integration. – London: George Allen & Unwin Ltd, 1961. – 304 p.

эффект конкуренции и эффект масштаба, возникающие вследствие объединения отдельных национальных рынков в один единый рынок, а также технологические изменения. Еще одним важнейшим прогнозом «новой» теории является положение о поступательном углублении экономической интеграции, позже оспоренное П. Кришной. В качестве вектора движения интеграции Б. Балаша называл переход от низких форм к более высоким, выражающий разную степень интеграции[164]: зона свободной торговли (беспрепятственное движение товаров и услуг между странами), таможенный союз (также единая тарифная политика по отношению к третьим странам), общий рынок (свободное движение факторов производства), экономический и валютный союз (согласованная экономическая политика стран-участниц) полная экономическая интеграция (политический союз). На 2019 г. из 301 действующего ПТС 153 соглашения являются соглашениями об экономической интеграции, при этом всего имеется 256 соглашений о свободной торговле и 7 соглашений о создании таможенного союза[165].

В связи с возможностью передачи технологий в рамках интеграционных объединений, развивающиеся страны, в отличие от развитых, рассматривают региональную интеграцию не столько как устранение барьеров в торговле и упрощение перемещения факторов производства, сколько как инструмент экономического развития и индустриализации экономики. Теоретическое положение Я.Винера об эффектах создания и отклонения торговли оказались совместимыми с обоснованием индустриализации на основе импортозамещения, а новый динамический подход – с политикой экономического развития на основе экспортоориентированного роста.

В то время как в результате заключения интеграционного соглашения возрастают объемы торговли товарами между странами-участницами, что было неоднократно продемонстрировано в литературе, нет однозначных выводов о том, приводит ли интеграция к увеличению благосостояния. В результате интеграции не может увеличится благосостояние всех участников рынка: например, усиление

---

[164] Каждая следующая форма «включает» особенности предыдущей, плюс дополнительные положения

[165] WTO Regional Trade Agreements Database [Электронный ресурс]. – URL: https://rtais.wto.org/UI/publicsummarytable.aspx (дата обращения 20.01.2020).

конкуренции стимулирует более эффективное производство, однако также происходит снижение цен, что сокращает прибыль компаний, уже действующих на рынке, и может привести к вытеснению ряда действующих компаний[166]. Или же, например, уменьшаются темпы роста ВВП страны, если её трудоспособное население вследствие возросшей мобильности перемещается в другую страну, однако в результате этого наблюдается увеличение темпов прироста ВВП другой страны (влияние эмиграции граждан Мексики в США на ВВП двух стран оценил К. Руис Дуран[167]).

В связи с этим при оценке влияния интеграции на благосостояние в исследованиях применяются модели общего равновесия для учета всех факторов[168]. Отметим, что ряд моделей критикуется из-за их чрезмерного усложнения, поскольку в таком случае они превращаются в «черные ящики», и исследователи уже не могут отчетливо отследить, за счёт чего получаются результаты (за это подверглась критике, например, модель рассчитываемого общего равновесия (Computable General Equilibrium model). Для решения этой проблемы Л. Кальендо и Ф. Парро в своей работе применяют рикардианскую модель с добавлением связей между секторами, их гетерогенности и наличия торговли промежуточными товарами[169].

С. Адмассу, рассмотрев показатели торговли услугами 101 страны за 10-летний период, утверждает, что рост торговли услугами (наблюдающийся в результате интеграции) на один процентный пункт приводит к росту дохода на душу населения на как минимум 0,1%[170].

---

[166] Данный тезис не является однозначным ввиду теорий "преимущества на своём поле" и исследований, которые показали, что менее эффективные компании получают больше выгоду от интеграции.

[167] Ruiz Durán C. NAFTA: Lessons from an Uneven Integration // International Journal of Political Economy. – 2003. – № 33 (3). – P. 65.

[168] Сложность применения математических методов также заключается в том, что интеграция – это не только рост объемов торговли за счет снижения барьеров, но и мобильность факторов производства, нетарифные барьеры, которые могут привести к технологическим изменениям в странах-участницах, согласованная экономическая политика и т.д., в связи с чем сложно количественно оценить все её последствия для благосостояния стран, особенно в долгосрочной перспективе.

[169] Caliendo L., Parro F. Estimates of the Trade and Welfare Effects of NAFTA // Review of Economic Studies. – 2015. – № 82 (1). – P. 1–44.

[170] Admassu S. An empirical analysis of the causal nexus between service trade and income // Empirical Economics. – 2019. –P. 1-18.

С. Кумар показывает, что интеграция ведет к росту производительности за счет стимулирования финансового посредничества[171].

Дж. Ромалис в своей работе указывает на то, что, несмотря на значительный рост торговли внутри блоков, Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА) и Канадско-американское соглашение о свободной торговле (ФТА), рост благосостояния был незначительным; также снизился импорт из третьих стран, что также говорит о наличии эффекта отклонения торговли[172]. Дж. Кастанеда в своей работе приходит к аналогичному выводу[173]. Важно отметить, однако, что не все ученые согласны с идеей об отсутствии влияния НАФТА на благосостояние стран-участниц: Е. Г. Комкова, Л. Кальендо и Ф. Парро в своих работах указывают на положительные эффекты от членства в данном Соглашении[174]. При этом, согласно исследованию Л. Кальендо и Ф. Парро, в то время как общий прирост благосостояния стран-участниц за счет роста торговли положительный, в наибольшем выигрыше оказывается Мексика – наименее развитая из трёх стран, в то время как Канада оказывается «в минусе» – снижение благосостояния в стране оценивается в 0,06% (при этом прирост благосостояния в США составил 0,08%)[175]. Это ещё раз подтверждает то, что не все участники интеграционных группировок получают одинаковую выгоду от таких соглашений, а иногда и вовсе могут оказаться «в проигрыше».

Также отметим, что, если рост благосостояния наблюдается за счет роста заработных плат в иностранных компаниях, работающих на территории одной из других стран-участниц торгового соглашения, но при этом эти компании «вытесняют национальные компании, или просто отбирают у них лучших

---

[171] Kumar S. Regional integration, capital mobility and financial intermediation revisited: Application of general to specific method in panel data // Journal of International Financial Markets, Institutions and Money. – 2015. – № 36 (C). – P. 13.
[172] Romalis J. NAFTA's and CUSFTA's Impact on International Trade // Review of Economics and Statistics. – 2007. – № 89 (3). – P. 416–435.
[173] Castaneda J. NAFTA’s Mixed Record [Электронный ресурс] // Foreign Affairs. – 2014. – URL: https://www.foreignaffairs.com/articles/canada/2013-12-06/naftas-mixed-record (дата обращения 27.03.2018).
[174] Комкова Е. 20 лет НАФТА // Мировая экономика и международные отношения. – 2015. – № 7. – С. 41–52.
[175] Caliendo L., E. Parro Estimates of the Trade and Welfare Effects of NAFTA // Review of Economic Studies. – 2015. – № 82 (1). – P. 20.

работников, то идею о том, что ПЗИ [в результате усиления интеграции] несет пользу, можно как минимум поставить под вопрос»[176].

При оценке эффекта заключения РТС на благосостояние ряд ученых рассматривают не только эффекты производства, но и эффекты потребления, заключающиеся в том, что в результате снижения цены на товар увеличивается его потребление в стране-импортере[177]. Например, наличие торговых соглашений, по оценкам Дж. Берлингьери и др., сдерживало рост ИПЦ за рассматриваемый период[178]. Прирост благосостояния возможен за счёт роста качества продукции, что, к примеру, имело место в странах ЕС-12: качество[179] выросло на 7% за 1993-2013 годы.

Не только страны, но и компании в одной стране могут получить различные выгоды от интеграции: на основе данных о заводах в Мексике было показано, что после вступления страны в НАФТА наблюдался рост производительности в среднем, однако более эффективные[180] фирмы больше выиграли от либерализации[181]. Это в большей степени происходит не из-за более эффективного использования факторов производства и роста инвестиций, а благодаря инновациям и эффективному управлению, которое в среднем лучше в секторах, где наблюдается больше инновационной деятельности.

Интеграция также оказывает большее влияние на более «эффективных» работников: в ряде исследований показывается, что рост заработных плат при увеличении ПЗИ в результате интеграции выше для более квалифицированной рабочей силы[182]. А. Валдкирх при проведении анализа не обнаруживает роста

---

[176] Waldkirch A. The Effects of Foreign Direct Investment in Mexico since NAFTA // The World Economy. – 2010. – № 33 (5). – P. 726.
[177] Lipsey R. G. The Theory of Customs Unions: Trade Diversion and Welfare // Economica. – 1957. – № 24 (93). – P. 40–46.
[178] Berlingieri G., Breinlich H., Dhingra S. The Impact of Trade Agreements on Consumer Welfare — Evidence from the EU Common External Trade Policy // Journal of the European Economic Association. – 2018. – № 16 (6). – P. 1881–1928.
[179] Авторы, в соответствии с имеющимися исследованиями, рассматривают качество как характеристику товара, способствующую росту объема спроса на него при неизменной цене. Таким образом, качество измеряется как разница между долями рынка различных товаров при использовании разницы в цене в качестве контрольной переменной.
[180] Понятие эффективности будет более подробно разобрано в следующей главе
[181] Iacovone L. The better you are the stronger it makes you: Evidence on the asymmetric impact of liberalization // Journal of Development Economics. – 2012. – № 99 (2). – P. 474–485.
[182] Waldkirch A. The Effects of Foreign Direct Investment in Mexico since NAFTA // The World Economy. – 2010. – № 33 (5). – P. 718.

зарплат в Мексике в результате роста ПЗИ из стран НАФТА, но отмечает увеличение производительности в результате горизонтальных ПЗИ[183].

При интеграции стран, находящихся на разных уровнях развития, возникает риск того, что относительно более развитые страны, за счет преобладания ресурсов и политической силы, будут диктовать относительно менее развитым условия, выгодные для себя, но наносящие ущерб экономикам стран-партнеров[184].

Для оценка влияния интеграции на благосостояния, в данной работе рассчитывается коэффициент корреляции между количеством торговых соглашений, которые заключила страна, и ВВП на душу населения (в качестве меры благосостояния). Отметим, что в рассмотренных ранее работах при эффектах на благосостояние, как правило, оценивалось влияние конкретного соглашения. Использованы данные о количестве региональных торговых соглашений в 2019 году ВТО[185], и данные о ВВП на душу всемирного банка[186]. В связи с отсутствием данных по некоторым странам за 2019 год, в итоговой выборке мы имеем 172 страны. Поскольку у всех стран-участниц ЕС одинаковое количество торговых соглашений, для проверки влияния этого факта на коэффициент корреляции мы исключаем страны-члены ЕС из выборки, и также исключаем страны, которые по данным ВТО не подписали ни одного действующего торгового соглашения (в выборке остаётся 143 страны).

Мы видим наличие заметной корреляции между количеством торговых соглашений и ВВП на душу, рассчитанное по любой из трёх методик (в текущих ценах, в базисных ценах и по ППС). Таким образом, мы находим подтверждение гипотезы о наличии взаимосвязи интеграции и благосостояния стран-участниц. При этом интересно заметить, что наличие торговых соглашений не повлияло на темпы прироста ВВП на душу, однако для более глубокой оценки данного показателя необходим динамический анализ. Заметим, что корреляционный

---

[183] Там же, P. 730.

[184] Как уже отмечалось, некоторые исследования свидетельствуют о том, что наибольший рост благосостояния отмечается в наименее развитых странах интеграционной группировки.

[185] WTO Regional Trade Agreements Database [Электронный ресурс]. – URL: https://rtais.wto.org/UI/publicsummarytable.aspx (дата обращения 20.01.2020).

[186] World Bank national accounts data (2019). [Электронный ресурс]. – https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.KD?end=2019&start=2019 (дата обращения 20.01.2020).

анализ, как и большинство методов статистического анализа, не даёт возможности установить причинно-следственную связь. Соответственно, нельзя однозначно сказать, что наличие торговых соглашений способствует увеличению благосостояния, поскольку более развитые страны могут стремиться заключать больше торговых соглашений.

Таблица 1.2.2.

Корреляция между количеством торговых соглашений и ВВП на душу в 2019 году.

	ВВП на душу (в долл. США в текущих ценах)	ВВП на душу по ППС (в долл. США в ценах 2017 г.)	ВВП на душу (в долл. США в ценах 2010 г.)	Темп прироста ВВП на душу по сравнению с 2018 г. (%)
Количество торговых соглашений, заключенных страной	0,57	0,62	0,58	0,06
Количество торговых соглашений, заключенных страной (без учета стран ЕС и стран, у которых нет торговых соглашений)	0,55	0,53	0,54	-0,001

Источник: рассчитано автором.

Наличие интеграционных соглашений с экономически развитыми странами, являющимися важными игроками на мировой арене, по мнению ряда исследователей, способствует тому, что относительно менее развитые страны, заключившие такие соглашение, воспринимаются как более стабильные, а сами страны как более «серьезные» партнеры. В частности, было показано, что наличие торговых соглашений стран с США повышает уверенность инвесторов, однако это происходит со временем, а не сразу после заключения соглашения[187].

Интересно отметить, что часть роста благосостояния после заключений преференциальных торговых соглашений происходит за счет снижения неопределенности. Если благодаря такому соглашению страна обязуется вести экономическую политику определенным образом (даже если это касается только

[187] Chong A., Srebot C. Investment confidence and regional trade agreements with the United States // International Economics. – 2020. – № 163. – P. 92-100.

таможенных пошлин), даже менее эффективные фирмы-экспортеры готовы нести большие фиксированные издержки, связанные с экспортом. В одной из эмпирических работ К. Хендли и Н. Лимау обнаружили, что в отсутствии определенности, появившийся за счет вступления Португалии в Европейское Сообщество в 1987 году, рост торгового оборота Португалии был бы на 20% меньше [188].

В качестве аргумента в пользу интеграции также используется тот факт, что она помогает консолидировать слабые демократические режимы. В политологических исследованиях имеются данные о том, что более авторитарные режимы обращают большое взимание на экономическую «ренту», возникающую в связи с лоббированием протекционизма. Наличие ПТС ограничивает потенциальную «ренту», таким образом, у авторитарных политиков есть меньше стимула приходить к власти. Это одна из причин, по которой страны Центральной и Восточной Европы вступили в ЕС после распада СССР в 1991 году. В частности, в работе С. Лью и Э. Орнеласа статистически подтверждается гипотеза о том, что, чем больше ПТС заключает страна, тем меньше вероятность провала демократии в ней[189].

Наконец, наличие торговых соглашений в среднем снижает вероятность вооруженного конфликта между станами. Ф. Мартин, Т. Майер и М. Тёниг провели ряд исследований по выявлению связи между открытостью экономик стран и конфликтами, в которые они вовлечены[190]. В частности, они обнаружили, что членство в Восточноафриканском сообществе не только способствовало росту торговли и уровня жизни в среднем на примерно 0,5%-1%, но и привело к снижению вероятности вооруженных конфликтов между странами-членами на

[188] Handley K., Limão N. Trade and Investment under Policy Uncertainty: Theory and Firm Evidence // American Economic Journal: Economic Policy. – 2015. – № 7 (4). – P. 189–222.
[189] Liu X., Ornelas E. Free Trade Agreements and the Consolidation of Democracy // American Economic Journal: Macroeconomics. – 2014. – № 6 (2). – P. 29–70.
[190] См, например, Martin P., Mayer T., Thoenig M. The Geography of Conflicts and Regional Trade Agreements // American Economic Journal: Macroeconomics. – 2012. – № 4 (4). – P. 1–35.

12%, что превосходит оцененный эффект для 5 стран ЕС, где эта цифра составила около 2% (для Германии, Франции, Великобритании, Испании и Италии)[191].

Таблица 1.2.3.

Снижение вероятности вооруженных конфликтов между странами ВАС в результате интеграции (в процентах)

Страна	Бурунди	Кения	Руанда	Танзания	Уганда
Бурунди		-10,87%	-11,63%	-12,16%	-11,70%
Кения	-10,87%		-10,86%	-13,00%	-12,99%
Руанда	-11,63%	-10,86%		-10,80%	-10,41%
Танзания	-12,16%	-13,00%	-10,80%		-12,98%
Уганда	-11,70%	-12,99%	-10,41%	-12,98%	

Источник: Mayer T., Thoenig M. Regional Trade Agreements and the Pacification of Eastern Africa [Электронный ресурс] // London School of Economic and Political Science working paper. – 2016. – P. 18. – URL: https://www.theigc.org/wp-content/uploads/2016/06/Mayer-Thoenig-2016-Working-paper.pdf.

Авторы отмечают: «Учитывая, что создание Европейского Союза рассматривается многими политиками и учеными как метод геополитической стабилизации, ... торговое соглашение ВАС является существенным вкладом в установление мира в регионе Великих озер»[192].

При этом неравная интеграция, напротив, может приводить к военным конфликтам. В частности, К. Адамс утверждает, что введение высокого тарифа на импортные товары в 1860 г., чтобы защитить промышленность в северных штатах США, негативно сказывалось на южных штатах, и было одной из основных причин Гражданской Войны, так как вело к перераспределению доходов между районами страны[193]. Еще один пример – Восточноафриканский таможенный союз, в

[191] Mayer T., Thoenig M. Regional Trade Agreements and the Pacification of Eastern Africa [Электронный ресурс] // London School of Economic and Political Science working paper. – 2016. – 29 p. – URL: https://www.theigc.org/wp-content/uploads/2016/06/Mayer-Thoenig-2016-Working-paper.pdf (дата обращения 03.11.2019).
[192] Там же, P. 18.
[193] Adams C. For Good and Evil: The Impact of Taxes on the Course of Civilization. – 2 ed. – Seattle: Madison Books, 2001. – 541 p.

результате которого в наибольшем выигрыше оказывалась Кения за счет Танзании и Уганды, что впоследствии привело к распаду таможенного союза в 1978 году с закрытием границ между странами-участницами, и способствовало конфликту между Танзанией и Угандой в 1979 году[194].

При рассмотрении вопросов региональной интеграции как метода повышения уровня развития национальной экономики представляют интерес труды российских авторов, среди которых: А.С. Булатов[195], О.В. Буторина[196], И.П. Гурова[197], Т.М. Исаченко[198] и др. В своих работах авторы, опираясь на экономические модели и/или эмпирические данные и используя позитивитсткую и постпозитивистскую методологию, показывают, что участие в интеграционных объединениях благоприятно сказывается на экономике каждый страны в отдельности в связи со снижением цен на ряд товаров, стимулу к инновациям и расширению рынков сбыта.

Таким образом, проанализировав имеющиеся исследования, посвященные интеграционным процессам, можно сделать ряд выводов.

Во-первых, не существует единого эмпирически доказанного положения о том, что торговые соглашения являются выгодными для всех с точки зрения благосостояния. Теоретические выводы неоднозначны, а результаты эмпирических исследований зависят от применяемых методов, моделей, а также того, что можно считать «прямым» или «косвенным» доказательством наличия положительного эффекта от интеграции. Все чаще доказывается тезис о том, что интеграция может привести к выигрышу одной страны и проигрышу другой (повторим, по некоторым оценкам, благосостояние Канады снизилось в результате членства страны в

---

[194] Schiff M., Winters L. A. Regional Integration and Development [Электронный ресурс] – Washington DC: World Bank and Oxford University Press, 2003. – 342 P. URL: http://documents.worldbank.org/curated/en/263681468780873762/Regional-integration-and-development (дата обращения 17.03.2019).

[195] Булатов А. С. Особенности конкурентоспособности России // Лидерство и конкуренция в мировой системе / отв. ред. А. Д. Богатуров, Т. А. Шаклеина. – М.: КРАСАНД, 2010. – 352 с.

[196] Буторина О. В., Захаров А. В. О научной основе Евразийского экономического союза // Евразийская экономическая интеграция. – 2015. – № 2 (27). – С. 52–68.

[197] Gurova I. P., Platonova I. N., Maksakova M. A. The Level of Trade Integration in the Eurasian Economic Union // Studies on Russian Economic Development. – 2018. – № 29 (4). – P. 447–453.

[198] Isachenko T., Arapova E. Russian Trade Policy: Main Trends and Impact on Bilateral Trade Flows // International Journal of Economic Policy in Emerging Economies. – 2019. – № 12 (1). – P. 26–48.

НАФТА) даже в рамках одного объединения. Это зависит от ряда выявленных условий (например, от соотношения уровней развития стран). Более того, выигрыш или проигрыш будет разниться у компаний одной страны. Важно помнить, что все группы индивидуумов и компаний во всех странах соглашения не могут выигрывать от интеграции в одинаковой мере.

При этом иногда наблюдается отказ от заключения соглашений, в среднем способствующих росту благосостояния. Данный факт можно объяснить лоббизмом со стороны заинтересованных групп: например, малоэффективным национальным компаниям невыгодно усиление конкуренции со стороны иностранных производителей. При этом также важен популистский и субъективный фактор: человек, лишившийся работы из-за роста импорта, вряд ли будет удовлетворен падением цен на приобретаемые им товары (это никак субъективно не компенсирует ущерб от потери работы). Следовательно, необходимо также учитывать психологические аспекты восприятия населением тех или иных изменений, связанных с интеграцией.

Во-вторых, помимо экономических последствий интеграции, которые сложно полностью оценить количественно, существуют и другие, такие как консолидация демократических режимов, снижение неопределенности и уменьшение вероятности возникновения внешних вооруженных конфликтов. Данные последствия не влияют непосредственно на показатели экономики стран в краткосрочной перспективе, однако способствуют обеспечению стабильности и являются желательными.

В-третьих, в рамках интеграции конкурентного преимущества можно достичь за счёт инноваций, или же за счёт снижения издержек на производимые товары и услуги, при этом первое способствует развитию человеческого капитала, а второе базируется на политике низких заработных плат (ярким примером является Китай на международном рынке или Мексика в рамках НАФТА). Для обеспечения взаимовыгодной интеграции в долгосрочной перспективе в идеале необходимо, чтобы все страны перешли на инновационный путь развития, который приведет к росту уровня жизни вследствие роста производительности.

В связи с вышесказанным в третьей главе данной работы будет произведена оценка влияния изменений в структуре торговли страховыми услугами на показатели деятельности страховых компаний. Данный анализ позволит выявить и количественно оценить последствия интеграции для страховых компаний стран-участниц таких объединений.

1.3. Торговля страховыми услугами и её изменения под влиянием преференциальных торговых соглашений

По причинам, обозначенным ранее, при оценке влияния преференциальной торговли и более глубокой интеграции основное внимание уделяется торговле товарами. Страхование – это совсем другой рынок. Если страна продает сталь, в случае снижения торговых барьеров компаниям легко переключиться на других торговых партнеров, поэтому направления торговых потоков могут быстро измениться. Когда же речь идет о страховании, то необходимо сначала создать инфраструктуру с брокерами, сетями агентов и т.д. Уже по причине этого процесс изменения географической структуры торговли будет происходить медленнее. Для увеличения торговли услугами недостаточно просто убрать или «снизить» торговые барьеры, необходимы другие меры, например, гармонизация требований к деятельности страховых компаний. В частности, в упомянутой в первом параграфе данной главы работе Х. Нордас показано, что увеличение различий в регулировании приводит к снижению объемов торговли услугами[199]. Автор отдельно не проводит оценку по страховым услугам, однако они включены в общую выборку.

Возможно, по этой причине доля торговли услугами внутри интеграционной группировки мала по сравнению с долей торговли товарами. Например, доля торговли товарами между странами-участницами НАФТА находится на уровне

[199] Nordas H. K. Services Trade Restrictiveness Index (STRI): The Trade Effect of Regulatory Difference [Электронный ресурс] // OECD Trade Policy Paper. – 2016. – № 189. – P. 16. – URL: https://doi.org/10.1787/5jlz9z022plp-en (дата обращения 16.11.2019).

40% (см. рисунок 1.2.2.), а доля торговли страховыми услугами между ними составляла лишь 15% в 2016, а доля торговли коммерческими услугами - 21%[200].

Доля страхования в мировой торговле услугами с 2000 г. составляет около 2,5 процентов. Это может служить объяснением того, что при согласовании торговой политики страховому сектору не уделяется первостепенного значения. В 2018 году на страны ЕС-27 приходилось 52% экспорта страховых и пенсионных услуг, а на страны НАФТА (в основном на США) -16,6%. С 2005 г. увеличилась доля Китая в мировом экспорте страховых услуг (с практически 0% до 4%), что говорит о возрастающем значении этой страны для мирового страхового рынка (Китай занимает второе место в мире по объему собранных премий). При этом значительно снизилась доля Великобритании (с 29% до 18%), при этом эта доля по-прежнему является самой высокой в мире, что в первую очередь связано с крупными перестраховочными компаниями и страховыми брокерами, базирующимися в данной стране (например, Lloyd's). Доля России за указанный период колебалась с 0,3% до 0,5%[201].

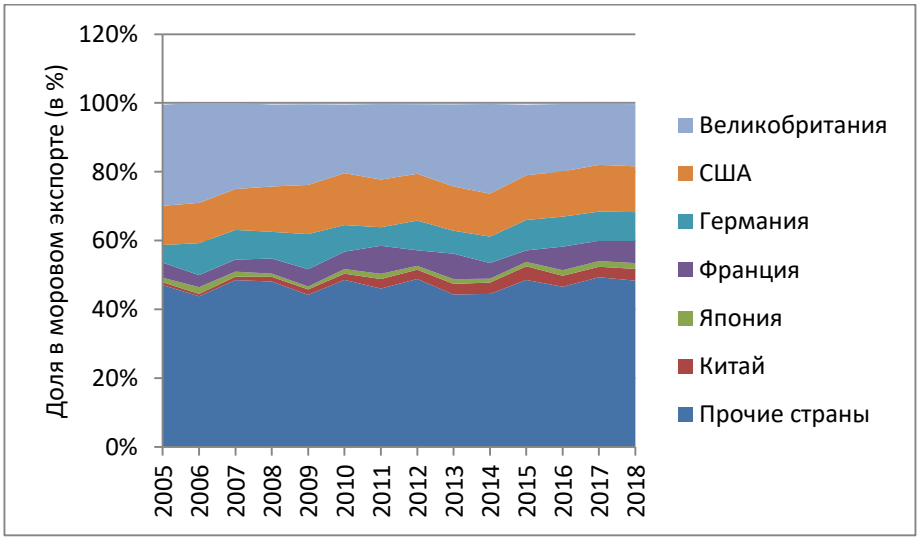


Рисунок 1.3.1. Динамика доли выбранных стран в мировом экспорте страховых услуг

Источник: рассчитано автором на основе данных ВТО[202].

[200] Рассчитано автором на основе данных с сайта UNCTAD [Электронный ресурс]. – URL: https://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx (дата обращения 22.04.2019).
[201] Рассчитано автором на основе данных WTO Statistics database. Time Series. Merchandise trade by commodity. Trade in commercial services [Электронный ресурс]. – URL: http://stat.wto.org/ (дата обращения 21.04.2019).
[202] WTO Statistics database. Time Series. Merchandise trade by commodity. Trade in commercial services [Электронный ресурс]. – URL: http://stat.wto.org/ (дата обращения 21.04.2019).

В соответствии с Руководством по статистике международной торговли услугами 2010 года, разработанной ЮНКТАД, импорт страховых услуг – это совокупная стоимость всех страховых услуг, предоставленных нерезидентами страны её резидентам; экспорт, соответственно – услуги, предоставленные резидентами нерезидентам (методы предоставления более подробно разобраны в предыдущем параграфе)[203]. В соответствии с 6-м изданием Руководства по международному платежному балансу и международной инвестиционной позиции, разработанным МВФ (BPM6), выпуск страховых услуг страхования иного, чем страхование жизни, рассчитывается как валовая заработанная премия плюс надбавки к премии минус страховые выплаты плюс поправки в связи с волатильность премий (для последнего имеется методика расчета). Для страхования жизни данный показатель рассчитывается как валовая заработанная премия плюс надбавки к премии минус предстоящие выплаты по договорам страхования плюс изменения (вычет в случае увеличения) резервов по страхованию жизни (актуарных резервов и резервов по договорам с участием в прибыли)[204].

Данная методика несколько отличается от предыдущей (BMP5), в рамках которой объем экспорта и импорта страховых услуг считался равным размеру надбавок к премии[205]. Это делает невозможным сопоставления данных по объемам торговли страховыми услугами (включая перестрахование), рассчитанных по новой методике, с более старыми имеющимися данными (с 1995 по 2012 год).

Под влиянием в том числе упомянутых во втором параграфе данной работы тенденций, в особенности либерализации, экспорт страховых услуг неуклонно растет, и с 2000 года увеличился более, чем в 4 раза, и достиг 143,9 млрд долл. США

---

[203] UNCTAD Manual on Statistics of International Trade in Services 2010 [Электронный ресурс]. – P. 57. – URL: https://unstats.un.org/unsd/tradeserv/tfsits/manual.htm (дата обращения 24.09.2019).

[204] IMF Balance of Payments and International Investment Position Manual Sixth Edition (BPM6) [Электронный ресурс]. – 2009. – P. 170, P. 286. – URL: https://www.imf.org/external/pubs/ft/bop/2007/pdf/bpm6.pdf (дата обращения 11.02.2019).

[205] IMF Balance of Payments and International Investment Position Manual Fifth Edition (BPM5) [Электронный ресурс]. – 1993. – P. 66-67. – URL: https://www.imf.org/external/np/sta/bop/bopman.pdf (дата обращения 11.02.2019).

в 2018 г. Динамика объемов экспорта страховых услуг, рассчитанная в соответствии с двумя различными методологиями, представлена на рисунке 1.3.2.

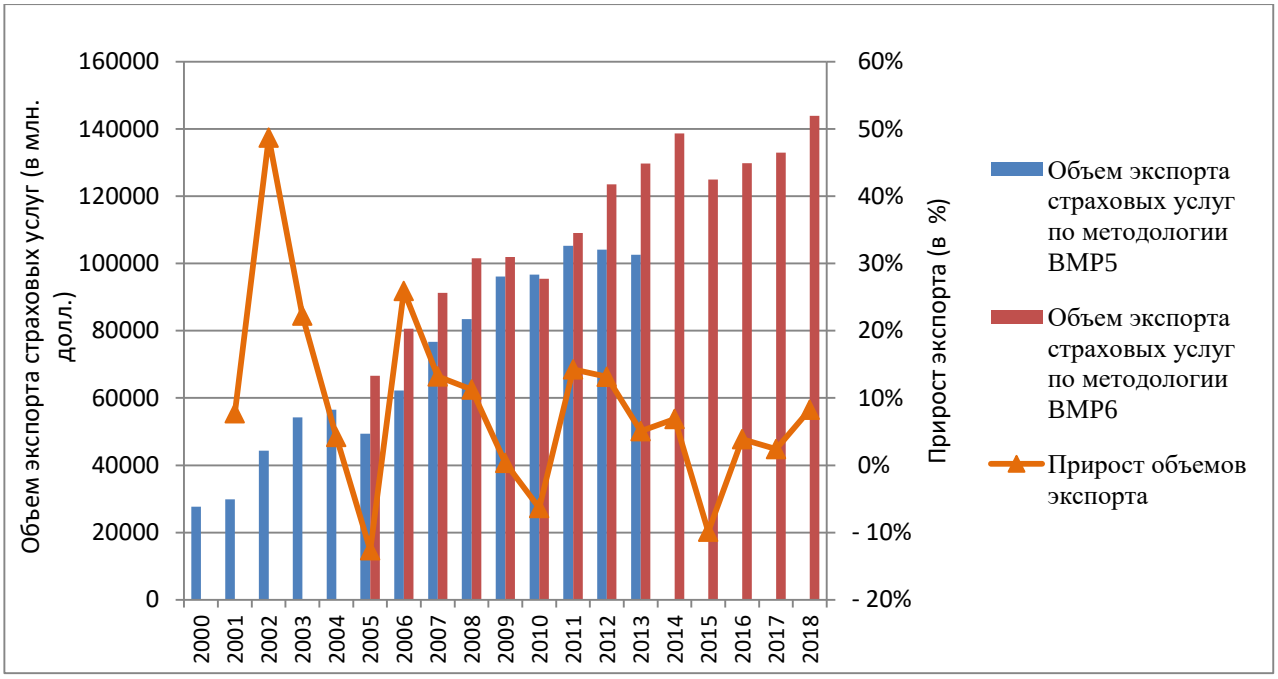


Рисунок 1.3.2. Мировой экспорт страховых услуг и темп прироста экспорта

Источник: построено автором на основе данных ВТО[206].

Наблюдается замедление темпов роста в период с 2008 по 2010 годы (в 2010 прирост отрицательный), что связано с финансовым кризисом, с 2011 года рост объемов экспорта восстановился, однако в 2015 наблюдается очередной спад, и объемы экспорта страхования и пенсионных услуг в 2018 году были незначительно больше показателей 2014 года.

Изменения объемов экспорта страховых услуг соответствуют тренду мирового экспорта коммерческих услуг, и в некоторой степени тенденциям экспорта товаров: темп прироста мирового экспорта товаров[207] в среднем за первое десятилетие XXI века (даже несмотря на снижение более чем на 12% в 2008–2009 гг.) составил свыше 9% в год (для страховых услуг данный показатель – 11%, для услуг в целом – 10%). В начале второго десятилетия XXI века (2010-2016 гг.) ранее

[206] WTO Statistics database. Time Series. Merchandise trade by commodity. Trade in commercial services [Электронный ресурс]. – URL:http://stat.wto.org/ (дата обращения 21.04.2019).

[207] В постоянных ценах к предыдущему году.
IMF World Economic Outlook Database [Электронный ресурс]. – URL: https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/02/weodata/index.aspx (дата обращения 17.04.2019).

опережающие темпы прироста объемов мировой торговли по сравнению с производством существенно замедлились. Вследствие мирового экономического кризиса мировая торговля пережила самое сильное сокращение объемов со времен Второй мировой войны (что, однако, не произошло с торговлей услугами), однако позже наблюдалось её восстановление в 2010 г. (почти на 12%), но темпы прироста снизились до 2-3% в 2012-2017 гг., то есть с 2012 года она стала расти более медленными темпами, чем ранее. Средние темпы прироста экспорта страховых услуг во втором десятилетии XXI века (за 2010-2018 годы) составили 4% (за счет спада на 10% в 2015 году), а экспорта услуг в целом – 6%[208].

Рассмотрим влияние интеграционных соглашений на торговлю страховыми услугами как частный случай услуг. Имеется ряд исследований, посвященных анализу влияния мер регулирования торговли и торговых соглашений на торговлю услугами, однако исследования, рассматривающие сразу большое количество видов услуг (а не услуги в целом или некоторые виды), начали появляться после 2008 года. Это связано в первую очередь с тем, что детальная база данных по торговле различными видами услуг с разбивкой по партнерам появилась лишь в 2005 году (ОЭСР и ЮНКТАД), в связи с чем большинство математических исследований в данной области использую данные, начиная с 2005 года[209]. Финансовый кризис также повысил интерес ученых к этой сфере, которая в более ранних исследованиях была представлена преимущественно банковским сектором. В последующем ученые стали анализировать также торговлю различными видами услуг в рамках РТС.

Исследования влияний региональной интеграции на торговлю услугами (например, Х. Маркетти[210]; А. Гийин[211], А. Шингал[212]), как правило, также

---

[208] Рассчитано автором на основе данных ВТО.

[209] Nicoletti G., Golub S., Hajkova D. et al. The influence of policies on trade and foreign direct investment // OECD Economic Studies. – 2003. – № 36 (1). – P. 7–83.

[210] Marchetti J. Do Economic Integration Agreements lead to Deeper Integration of Services Markets? [Электронный ресурс] // WTO working paper. – 2009. – 27 p. – URL: http://www.wto.org/english/res_e/reser_e/gtdw_e/wkshop09_e/marchetti_e.pdf (дата обращения 01.12.2019).

[211] Guillin A. Trade in Services and Regional Trade Agreements: Do Negotiations on Services have to be Specific? // The World Economy. – 2013. – № 36 (11). – P. 1406–1423

[212] Shingal A. How Much Do Agreements Matter for Services Trade? [Электронный ресурс] // World Trade Institute. – 2010. – 34 p. – URL: http://www.etsg.org/ETSG2010/papers/Shingal.pdf (дата обращения 13.03.2019).

используют гравитационную модель с включением туда фиктивной переменной, обозначающей наличие РТС, и приходят к выводу, что её влияние положительно и статистически значимо. При этом А. Гийин отмечает, что, если в соглашении о свободной торговле отсутствует положение по торговле услугам, такое соглашение не приведет к росту торговли услугами между данными странами[213].

Х. Кокс и Х.К. Нордас в своих ранних работах рассматривают влияние интеграции на торговлю финансовыми услугами и услугами, предоставляемыми компаниям (business services)[214], а позже на торговлю транспортными услугами[215]. Авторы приходят к выводу, что различные требования регуляторов в странах оказывают относительно большое отрицательное влияние как на издержки по выходу на рынок, так и на объемы торговли между странами. Кроме того, регулятивные барьеры негативно влияют на показатели экспорта услуг страны. При этом меры, направленные на исправление провалов рынка, могут оказать положительное влияние на торговлю, то есть либерализация торговли услугами и реформы регулирования дополняют друг друга в создании конкурентных рынков услуг. Они также отмечают, что при торговле большинством видов услуг либерализация влияет на объемы торговли лишь в том случае, когда разрешено коммерческое присутствие.

Исследование Дж. Франсуа, Б. Хокмана и Дж. Воерц, в котором говорится, что барьеры при торговле услугами выше, чем товарами, также охватывает только некоторые виды услуг, такие, как транспортные услуги, услуги производителей (producer services), другие бизнес-услуги и иные услуги, не связанные с торговлей (non-trade services)[216].

---

[213] Guillin A. Trade in Services and Regional Trade Agreements: Do Negotiations on Services have to be Specific? // The World Economy. – 2013. – № 36 (11). – P. 1406–1423.

[214] Kox H., Nordas H. Services Trade and Domestic Regulation [Электронный ресурс] // OECD Trade Policy Working Paper. – № 49. – 2007. – 54 p. – URL: https://mpra.ub.uni-muenchen.de/2116/1/MPRA_paper_2116.pdf (дата обращения: 20.05.2019).

[215] Kox H., Nordas H. Regulatory Harmonization and Trade in Services: Volumes and Choice of Mode [Электронный ресурс] // FREIT Trade Working Paper. – 2009 – № 040. – 46 p. – URL: https://ssrn.com/abstract=2872076 (дата обращения: 21.05.2019).

[216] Francois J., Hoekman B., Woerz J. Does Gravity Apply to Intangibles? Measuring Barriers to Trade in Services [Электронный ресурс] // CEPII-OECD Workshop ‘Recent Developments in International Trade in Services’, Paris. – 2007. – URL: https://www.etsg.org/ETSG2007/papers/woerz.pdf (дата обращения 28.10.2019).

При анализе торговли услугами между Шотландией и Соединенным Королевством, Д. Гомтсиан приходит к выводу, что издержки, связанные с торговлей страховыми и пенсионными услугами в среднем не высоки, однако они выше, чем издержки при торговле финансовыми услугами. Автор объясняет это ролью правительств при регулировании сектора пенсионного страхования[217].

К. Финк, анализирующий торговлю услугами между странами ЕС, в своей работе охватывает большее количество видов услуг и приходит к выводу, что объем торговли услугами и потоки ПЗИ между странами ЕС в среднем в три раза выше, чем между другими странами, однако есть различия между секторами[218]. В рамках некоторых исследований (например, К. Леннон, С. Швелнуса, К. Хеада, Т. Майера и Дж. Райеса[219]) в качестве меры торговли услугами в качестве альтернативы общему объему торговли услугами используется показатель торговли другими деловыми услугами, что исключает такие виды услуг, как транспортные услуги, однако всё равно не решает проблему разнородности между видами услуг, попадающими в данную категорию.

В своей работе К. Леннон показывает, что взаимное доверие, регулирование рынка труда и уровень развитие информационных технологий оказывают большее влияние на торговлю услугами, нежели товарами. При этом объем двусторонней торговли товарами влияет на объем торговли услугами, и, наоборот, при этом эластичность объемов торговли товарами по объемам торговли услугами примерно в 2 раза меньше[220]. Интересным наблюдением является то, что факторы, связанные с культурными особенностями, такие, как язык, оказывают большее влияние на торговлю услугами, нежели товарами.

---

[217] Gomtsyan D. Exploring the boundaries of services trade // Applied Economics Letters. – 2016. – № 23 (17). – P. 1255.

[218] Fink C. Has the EU Single Market Program Led to Deeper Integration of EU Services Markets? [Электронный ресурс] // GEM Working Paper, Paris: Group d'Economie Mondiale Sciences Po. – 2009. – 32 p. – URL: https://ecipe.org/publications/has-eus-single-market-program-led-deeper-integration-eu-services-markets/ (дата обращения 18.07.2019).

[219] Head K., Mayer T., Ries J. How Remote is the Offshoring Threat? // European Economic Review. – 2009. – № 53 (4). – P. 429–444.

[220] Lennon C. Trade in Services and Trade in Goods: Differences and Complementarities [Электронный ресурс] // Working Paper, Vienna: The Vienna Institute for International Economic Studies. – 2006. – № 53. – P. 19. – URL: https://wiiw.ac.at/trade-in-services-and-trade-in-goods-differences-and-complementarities-dlp-1897.pdf (дата обращения: 21.09.2019).

Самое значительное влияние общего языка на объем торговли страховыми услугами, наряду с аудиовизуальными услугами и услугами в секторе НИОКР, находят Дж. Андерсон и др.[221] Авторы объясняют это необходимостью точной коммуникации и понимания в данных секторах.

Анализируя торговлю Японии с рядом стран АСЕАН, Х. Исидо также приходит к выводу, что снижение ограничений на коммерческое присутствие в рамках интеграционных соглашений способствует увеличению торговли услугами через коммерческое присутствие, однако автор рассматривает лишь 5 видов услуг[222].

Рассмотрим методы оценки интеграционных процессов и либерализации в научных исследованиях. Исследования, в рамках которых используется фиктивная переменная, обозначающая членство в ЕС в качестве одного из видов РТС для оценки различия влияния на объемы торговли «глубины» интеграции, являются самыми распространенными. В качестве примеров можно привести работы К. Финка, С. Парка[223], К. Уолша[224], Дж. Франсуа и Б. Хокмана, Э. Мареля и Б. Шепарда. Также ряд этих ученых применяет различные методы оценки либерализации торговли: Индикаторы Регулирования Рынка Товара (Indicators of Product Market Regulation) ОЭСР[225] (К. Швельнус, К. Кокс и Х. Нордас), сами составляли индикаторы на основе имеющихся данных о торговых барьерах (Дж. Франсуа и Б. Хокман), или же применяли Индекс Ограничений Торговли Услугами (Services Trade Restrictiveness Index) Всемирного Банка (Э. Марел и Б. Шепард).

---

[221] Anderson J. Borchert I., Mattoo A. et al. Dark costs, missing data: Shedding some light on services trade // A European Economic Review. – 2018. – № 105 (C). – P. 200.

[222] Ishido H. Economic Impacts of FTAs on Trade in Services: Some Empirics in East Asia // Journal of International Commerce, Economics and Policy. – 2015. – № 6 (2). – P. 17.

[223] Park S. How Far has Regional Integration Deepened. Evidence from Trade in Services // KIEP Working Paper. – 2002. – № 02 (17).

[224] Walsh K. Trade in Services: Does Gravity Hold? A Gravity Model Approach to Estimating Barriers to Services Trade [Электронный ресурс] // Institute for International Integration Studies Discussion Paper. – 2006. – № 183. – 41 p. – URL: https://www.tcd.ie/triss/assets/PDFs/iiis/iiisdp183.pdf (дата обращения 21.09.2019).

[225] OECD Indicators of Product Market Regulation [Электронный ресурс]. – URL: https://www.oecd.org/economy/reform/indicators-of-product-market-regulation/

К. Швелнус показывает, что ограничения на торговлю услугами негативно влияют на экспорт (эластичность в среднем 1%), что примерно в 1,5-2 раза меньше, чем утверждалось ранее (например, в работе Дж. Николлетти и др.)[226].

Дж. Франсуа и Б. Хокман также проанализировали возможность изменения объемов торговли в результате регулирования и сделали вывод, что в рамках блока ЕС происходит снижение объемов торговли деловыми услугами и услугами ИКТ. Ученые отмечают, что самые большие накопленные ПЗИ отмечаются в том числе в страховом секторе, наряду с секторами финансовых услуг и ремонтных услуг. Это связано с тем, что для трансграничной торговли страховыми услугами часто требуется коммерческое присутствие.

Результаты исследований влияния интеграции на объемы торговли страховыми услугами неоднозначны. Работы К. Финка, Э. Мареля и Б. Шепарда показали, что членство в ЕС (в случае первого – группы ЕС-15) оказывает влияние на объемы торговли услугами, за исключением туристических, транспортных, финансовых и страховых услуг (в случае второй работы – за исключением страхового сектора, транспортных услуг и услуг, связанных с розничной и оптовой продажей; на объем торговли данными видами услуг также не влияет индекс ограничений торговли услугами). При этом включение фиктивной переменной ЕС в регрессию делает переменную, означающую членство в другой интеграционной группировке, незначимой, в то время как в изначальной регрессии она была значима. Это объясняется тем, что полноценная либерализация возможна, только если страны готовы двигаться к глубокой интеграции, включая реформирование национального законодательства. Следует отметить, однако, что авторы четко не указывают, какой именно показатель объема торговли страховыми услугами берется в исследовании: общий объем, включающий в себя перестрахование и сопутствующие услуги, или только прямое страхование. Дело в том, что перестрахование действительно является «глобальным» рынком: на 10

[226] Schwellnus C. The Effects of Domestic Regulation on Services Trade Revisited [Электронный ресурс] // CEPII, Working Paper. – 2007. – № 2007-08. – P. 26. – URL: http://www.cepii.fr/PDF_PUB/wp/2007/wp2007-08.pdf (дата обращения 18.04.2019).
Автор использует данные в том числе по торговле страховыми услугами, однако приводит результаты анализа по всем видам услуг одновременно.

крупнейших перестраховочных компаний в 2017 году приходилось 73,7% перестраховочных премий[227], в то время как прямое страхование имеет более локальный характер, поскольку, во-первых, необходимо знание местного рынка для эффективной работы на нем, и, во-вторых, торговля прямым страхованием чаще ведется через коммерческое присутствие (при рассмотрении индекса ограничений торговли услугами по различным типам ограничений Э. Марель и Б. Шепард пришли к выводу, что на торговлю страховыми услугами отрицательно влияют ограничения коммерческого присутствия иностранных поставщиков страховых услуг[228]), и, если оно невозможно, ограничения на создание дочерних компаний.

Разнообразные тенденции торговли различными видами страховых услуг также подтверждаются корреляционным анализом. В рамках данной работы автор на основе данных ВТО[229] рассчитала коэффициенты корреляции между объемами торговли суммарно страховых услуг, включая пенсионное страхование (*insurance and pension services*), услуг по прямому страхованию (*direct insurance*), перестрахованию (*reinsurance*) и сопутствующих услуг (*auxiliary insurance services*).

Таблица 1.3.1.

Коэффициенты корреляции между показателями торговли различными видами страховых услуг.

	Страховые и пенсионные услуги	Услуги по прямому страхования	Услуги по пере-страхованию	Сопутствую-щие услуги
Страховые и пенсионные услуги	-	0,81	0,68	0,2
Услуги по прямому страхования	0,81	-	0,15	0,06
Услуги по перестрахованию	0,68	0,15	-	0,11
Сопутствующие услуги	0,2	0,06	0,11	-

Источник: рассчитано автором на основе данных ВТО о торговле услугами.

[227] S&P Global Ratings Global Reinsurance Highlights [Электронный ресурс]. – P. 13. – URL: https://www.spratings.com/documents/20184/1581657/Global+Reinsurance+Highlights+2018/98dc8810-eead-8ff0-3f07-9889caaab0b0 (дата обращения 05.06.2019).

[228] Marel E., Shepherd B. Services Trade, Regulation and Regional Integration: Evidence from Sectoral Data // The World Economy. – 2013. – № 36 (11). – P. 1403.

[229] WTO Statistics database. Time Series. Merchandise trade by commodity. Trade in commercial services [Электронный ресурс]. – URL: http://stat.wto.org/ (дата обращения 21.04.2019).

Суммарно 3988 наблюдений по объему экспорта в млн. долл. США каждого из видов страховых услуг

Из таблицы, видно, что коэффициент корреляции между показателем торговли страховыми услугами, который обычно применяется в исследованиях, и объемом торговли услугами по прямому страхованию равен 0,81. Данное значение говорит о сильной корреляции, однако не «весьма высокой» (по шкале Чеддока), что позволяет сделать вывод о том, что целесообразно рассмотреть влияние преференциальных торговых соглашений на торговлю услугами по прямому страхованию и перестрахованию в отдельности, как минимум мы получим разную степень влияния, и, возможно, разную статистическую значимость. Аналогичный вывод можно сделать касательно услуг по перестрахованию, что можно объяснить географической концентрацией (38% премий приходится на две страны).

При этом некоторые другие ученые, например, Х. Маркетти[230], пришли к выводу, что «глубина» интеграции не влияет на объем торговли услугами, однако в среднем оказывает положительное влияние на экспорт услуг (эластичность составляет 0,12). Отметим, что результаты большинства таких моделей в значительной степени зависят от того, какие типы фиксированных эффектов, исходные данные и методы оценки используются.

На примере стран северной Европы, рассматривая 7 видов услуг, в том числе страховые, Х. Нордас также показывает, что заключение преференциальных торговых соглашений влияет на объемы торговли услугами (кроме строительных), однако не способствует значительному снижению ограничений[231]. При этом наличие соглашений о свободной торговли способствует росту объема экспорта страховых услуг в большей степени, чем финансовых, телекоммуникационных и услуг воздушного транспорта, но меньше, чем остальных из рассмотренных услуг (у оставшихся 4-х видов услуг эластичность более 1%, в то время как у страховых - 0,92%)[232]. Выборочные результаты анализа представлены в таблице 1.3.1. Х.

---

[230] Marchetti J. Do Economic Integration Agreements lead to Deeper Integration of Services Markets? [Электронный ресурс] // WTO working paper. – 2009. – P. 27. – URL: http://www.wto.org/english/res_e/reser_e/gtdw_e/wkshop09_e/marchetti_e.pdf (дата обращения 01.12.2019). Режим доступа: http://www.wto.org/english/res_e/reser_e/gtdw_e/wkshop09_e/marchetti_e.pdf

[231] Nordås H. What drives trade in services? Lessons from the Nordics // Applied Economics. – 2018. – № 50 (33). – P. 3541.

[232] Ibid. P. 3539.

Нордас ставит цель показать, что общие культурные сходства, помимо общего языка и типа правовой системы, также оказывают влияние на торговлю услугами.

Таблица 1.3.2.

Выборочные результаты оценки членства в интеграционной группировке и других параметров на объемы торговли услугами[233]

	Суммарный объем торговли услугами	Финансовые услуги	Страховые услуги
Расстояние	−0.252	Не значимо	Не значимо
Общий язык	0.300	1.026	0.712
Наличие ПТС	0.561	0.426	0.921
Обе страны Скандинавские	1.788	2.572	1.702

Источник: Nordås H. What drives trade in services? Lessons from the Nordics // Applied Economics. – 2018. – № 50 (33).

Анализ изменений политики в сфере услуг в период с 2000 по 2015 года показывает движение в сторону либерализации, которая продолжается, несмотря на экономический кризис, как показывает в своей работе М. Рой[234]. Преференциальные торговые соглашения (ПТС) иногда приводят к увеличению либерализации, однако преобладающая доля таких реформ, по мнению автора, происходит вне зависимости от интеграции.

Проведенный обзор и анализ позволяют сделать ряд выводов.

Во-первых, наблюдается либерализация торговли услугами, однако в меньшей мере, чем товарами (М. Рой, Ф. Ди, Х. Динг). Опасения относительно вытеснения национальных компаний с рынка присутствуют и по сей день, и будут более детально рассмотрены в следующей главе. Исследования затруднены сложностью оценки объемов торговли страховыми услугами, отсутствием большого количества данных как по времени, так и по странам, и проблемах выбора метода включения интеграции в модель в качестве объясняющей переменной. Интерес также представляло бы рассмотрение влияния торговых соглашений отдельно на объемы

[233] Зависимая переменная – объем экспорта страховых услуг.

[234] Roy M. Charting the evolving landscape of services trade policies: Recent patterns of protection and liberalization [Электронный ресурс] // WTO Staff Working Paper. – 2015. – №ERSD2015-08. – 21 P. – URL: https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd201508_e.pdf (дата обращения 29.08.2019).

торговли услугами по прямому страхованию, сопутствующими услугами и услугами перестрахования.

Во-вторых, не существует однозначного мнения о том, какое влияние интеграционные соглашения оказывают на торговлю различными видами услуг. Большинство ученых сходятся в том, что интеграция положительно сказывается на торговле услугами в целом. При этом, в соглашении должны быть положения о торговле услугами (А Гийин), при этом «глубина» соглашения также влияет на объемы торговли (кроме исследования Х. Маркетти). Это говорит о том, что полноценная либерализация возможна, только если страны готовы двигаться к глубокой интеграции, включая реформу местного законодательства.

При этом выводы ученых о влиянии интеграции на торговлю услугами четко требуют выделения отдельных видов услуг и анализа влияния на каждый из этих видов по отдельности. Действительно, в ряде исследований (Х. Кокс, Х.К. Нордас, Х. Исидо) показано влияние интеграции на торговлю всеми (или всеми, кроме одного) видами рассматриваемых услуг, в то время как другие отмечают отсутствие влияния интеграции на торговлю такими услугами, как транспортные, финансовые и страховые услуги (К. Финк, Э. Марель и Б. Шепард). Последние авторы, тем не менее, показывают, что ограничения на коммерческое присутствие всё же оказывает влияние на торговлю страховыми услугами, а интеграция часто подразумевает снижение ограничений на коммерческое присутствие. Таким образом, вопрос влияния интеграции на торговлю страховыми услугами остается неразрешенным и представляет интерес для дальнейших исследований.

Однако результаты большинства исследований дают основания утверждать, что наличие интеграционных соглашений оказывает положительное влияние на объемы торговли страховыми услугами, что даёт нам возможность использовать показатели торговли этими услугами для измерения степени интеграции. Интерес представляет оценка влияния изменений в структуре торговли в связи с интеграционными процессами на показатели деятельности страховых компаний. Методы такой оценки будут приведены в следующей главе, а результаты проанализированы в третьей главе данной работы.

Глава 2. Методы анализа влияния интеграционных объединений на результаты деятельности и эффективность страховых компаний

Интеграционные процессы в региональных объединениях являются фактором повышения конкурентоспособности стран, вовлеченных в эти процессы. Наряду с положительными сторонами интеграции, такими как рост объема торговли, предполагаемое увеличение благосостояния и усиление конкуренции, имеются и отрицательные, например, вытеснение национальных производителей с рынка, снижение темпов роста ВВП из-за эмиграции рабочей силы в более развитые страны-участницы интеграционной группировки, отклонение торговли из третьих стран, что ведет к падению их благосостояния, потенциальное искажение оптимальной конкуренции. Кроме того, не все страны получают одинаковую выгоду от интеграционных процессов[235].

При этом сложно количественно оценить влияние интеграции на благосостояние стран участниц, поскольку необходимо учитывать все факторы: выигрыш потребителей от снижения цен, потери национальных производителей от недополученной прибыли, снижение поступлений в бюджет и так далее. В связи с этим в данной работе будет рассмотрено влияние интеграции исключительно на показатели деятельности страховых компаний, а именно прибыль и издержки, и показатели эффективности. В данной главе будут рассмотрены теоретические предпосылки и модели оценки результатов деятельности страховых компаний.

[235]Отметим, что иногда глобализацию определяют как усиливающуюся интеграцию экономик и обществ во всем мире (определение из Философия: Энциклопедический словарь / под ред. А.А. Ивина. - М.: Гардарики, 2004. - 1072 с.).

2.1. Современные подходы к оценке эффективности страховых компаний

Как отмечалось ранее, среди ожидаемых результатов интеграции рынков страховых услуг выделяют усиление конкуренции, и, как возможный результат, рост производительности национальных компаний. Это ведет к снижению страховых тарифов и премий, а также к «адаптации» страховых продуктов под потребителей. Таким образом, целесообразно оценить влияние интеграционных соглашений на эффективность страховых компаний. В данном параграфе разобраны теоретические аспекты оценки эффективности страховых компаний.

Для начала отметим, что торговые барьеры могут влиять на страховые рынки стран различным образом. В случае снижения ограничений по допуску иностранных компаний возрастет предложение, что вынудит поставщиков этих услуг снизить цены, в результате чего уменьшится их прибыль. Издержки производства в таком случае, при прочих равных[236], не изменятся. При этом ограничения, связанные, например, с допустимым показателем концентрации на рынке[237], могут привести к росту издержек, к примеру, за счет того, что компании не будут получать оптимальный эффект масштаба. В связи с этим целесообразно рассмотреть влияние интеграции как на издержки, так и на прибыль страховых компаний, чтобы понять, какой из двух эффектов мы наблюдаем[238].

Для оценки влияния интеграции на издержки и прибыль компаний применяется производственная функция — экономико-математическая количественная зависимость между величинами выпуска (количества продукции) и факторами производства, такими как затраты ресурсов и уровень технологий. Сложность оценки заключается в том, что невозможно эмпирически проверить,

---

[236] Снижение барьеров по доступу к рынку капиталов может привести к снижению издержек страховых компаний, но это модель взаимного снижения торговых барьеров.

[237] Данные индексы учитывают долю крупнейших компаний на рынке, то есть, по сути, является показателем монопольной власти. В некоторых случаях регулятор может не разрешить проводить слияние или поглощение, если это приведет к росту данного индекса. Примером служит индекс Герфендаля-Хиршмана.

[238] При анализе следовало бы учитывать также долгосрочные последствия: от роста конкуренции и снижения цен в краткосрочной перспективе выигрывает потребитель, и потенциально производитель, поскольку второй вынужден сокращать расходы, чтобы продолжать получать прибыль. При этом в долгосрочной перспективе низкие цены могут привести к снижению инвестиций в отрасль.

какая производственная функция является наиболее адекватной, как это можно сделать в случае производства физических предметов.

Традиционно в анализе применяется транслогарифмическая функция, которая имеет обобщенный вид[239]:

$$\ln TC(y,w) = \alpha_0 + \sum_{i=1}^{n} \alpha_i \ln y_i + \sum_{j=1}^{m} \beta_j \ln w_j + \\ + \frac{1}{2}\sum_{i=1}^{n}\sum_{j=1}^{n} \alpha_{ij} \ln y_i \ln y_j + \\ + \frac{1}{2}\sum_{i=1}^{m}\sum_{j=1}^{m} \beta_{ij} \ln w_i \ln w_j + \sum_{i=1}^{n}\sum_{j=1}^{m} \gamma_{ij} \ln y_i \ln w_j \quad (2)$$

где $TC(y,w) -$ издеркжи компании, y_i – выпуск страховых услуг, номер i, w_j – стоимость фактора производства j, α, β и γ – показатели эластичности издержек по выпуску страховых услуг, ценам на факторы производства и показателям их взаимодействия соответственно, α_0 - константа.

Данная функция показывает, как издержки компании зависят от объемов выпуска (производства) страховых услуг продукции и цен на факторы производства. Наличие натуральных логарифмов даёт возможность говорить об эластичности, то есть процентном изменении издержек при процентном изменении, например, почасовой оплаты труда сотрудников страховой компании. Соответственно, если есть какой-либо фактор, также влияющий на издержки (или прибыль), то включение его в данную функцию при оценке покажет, является ли его влияние значимо. Интуитивно данная функция является модифицированным преобразованием функции Кобба-Дугласа, отражающей зависимость объема производства от факторов производства[240].

Её основное преимущество заключается в том, что при её оценке можно добавлять другие факторы (помимо цен на ресурсы), в том числе фиктивные

---

[239] Christensen L., Jorgenson D., Lau L. Transcendental Logarithmic Production Frontiers // The Review of Economics and Statistics. – 1973. – № 55 (1). – P. 33.

[240] $Q = A \times L^{\alpha} \times K^{\beta}$ (3), где Q - объем производства, L - количество использованного труда, K - количество капитала, A — технологический коэффициент, α — коэффициент эластичности по труду, β — коэффициент эластичности по капиталу. Если взять логарифмы, мы получим: $\ln(Q) = \ln(A) + \alpha \ln(L) + \beta \ln(K)$ (4). Это делается для возможности оценки функции с помощью эконометрических методов.

переменные. Её оценка достаточно проста, при этом можно оценить ряд ограничений, накладываемых технологией производства[241].

Позднее была предложена обобщенная симметричная функция МакФаддена, также применяющаяся в исследованиях[242]:

$$C(y,p) = g(p)\sum_{i=1}^{n}\alpha_i y_i + \sum_{j=1}^{m}\beta_j p_j + \sum_{j=1}^{m}\beta_j p_j(\sum_{i=1}^{n}\alpha_i y_i) + \\ + (\sum_{j=1}^{m}\lambda_j p_j)\sum_{i=1}^{n}\sum_{k=1}^{n}\delta_{ik} y_i y_k \quad (5)$$

где $C(y,p) -$ издержки, y_i – выпуск номер i, p_j – стоимость фактора производства j, α, β, λ и δ – показатели их влияния на издержки.

Данная функция также показывает, как издержки компании зависят от объемов выпуска продукции и цен на факторы производства Она подходит для оценки при отрицательных значениях зависимой переменной, то есть когда мы имеем дело с убытками[243]. С помощью данной функции можно также рассматривать случаи, когда объемы выпуска, а не цены, являются фиксированными, что даёт возможность оценить вертикальное смещение кривой предложения.

Применение этих функций позволит оценить, как усиление интеграции (путем включение соответствующих переменных, речь о которых пойдет далее), влияет на издержки и прибыль страховых компаний, учитывая объемы предоставляемой ими страховой защиты, а также цен на факторы производства, то есть оплата труда сотрудников и стоимость капитала, располагаемого страховыми компаниями.

Наряду с анализом взаимосвязи прибыли и издержек компаний с выбранными показателями, в исследованиях анализируются показатели эффективности.

---

[241] Недостатками же этой функции является то, что при её оценке эконометрическими методами возникает мультиколлинеарность (корреляция между переменными, что приводит к высокой дисперсии их оценок, что, в свою очередь, может привести к тому, что коэффициенты будут статистически незначимы) между lnX и $\ln^2 X$ (оба выступают как параметры функции), а также то, что она не удовлетворяет условиям вогнутости кривой цен на факторы производства. Ещё одним существенным ограничением является то, что нельзя использовать показатели, имеющие нулевое или отрицательное значение, что является проблемой, когда речь идёт, например, о прибыли. В связи с этим для оценки влияния интеграции на прибыль целесообразно добавлять ко всем показателям прибыли одинаковое число, чтобы среди них не было отрицательных или использовать иную производственную функцию

[242] Kumbhakar S. A multiproduct Symmetric Generalized McFadden cost function // The Journal of Productivity Analysis. – 1994. – № 5. – P. 352.

[243] Некоторые страховые компании в выборке несут убыток, то есть имеют отрицательную прибыль, и, если в рамках модели задавать эти значения равные нулю, или же не включать в регрессию, можно получить смещённый результат.

Под эффективностью в различных исследованиях понимаются различные понятия. В частности, А.П. Архипов в своей диссертации формулирует понятие эффективности как «степень удовлетворения общественной потребности в надежной страховой защите, соответствующей общепринятым требованиям по финансовой устойчивости»[244]. В качестве критерия оценки эффективности ученый предлагает уровень страховой защиты «рисков финансовых потерь предпринимательской деятельности, жизни, здоровья и имущественных интересов граждан», в числе дополнительных критериев рассматривая отношение темпов роста суммарных страховых взносов к темпам роста потребительских цен. Среди частных критериев эффективности вышеупомянутый автор выделяет платежеспособность, а для оптимизационных исследований — прибыль страховщика. Автор подчеркивает их взаимосвязь с основными экономическими показателями деятельности страховых компаний, а именно финансовой устойчивостью и рентабельностью.

В исследованиях под эффективностью нередко понимают различные экономические и финансовые показатели деятельности, такие как рентабельность, включающую в себя в том числе рентабельность собственных средств (ROE), рентабельность активов (ROA), рентабельность инвестиций (ROI), финансовый результат, комбинированный коэффициент убыточности, коэффициент покрытия дебиторской задолженности кредиторской и т.д.[245] Е.Л. Прокопьева анализирует имеющиеся подходы российских исследователей к оценке эффективности и разрабатывает схему оценки эффективности страхования, предусматривающую разграничение микроэкономического и макроэкономического подходов, то есть оценку как эффективности самой страховой компании, так и эффективности всего

---

[244] Архипов А. П. Эффективность страховой деятельности [Текст] : дисс. … докт. экон. наук: 08.00.10 / Архипов Александр Петрович. – М., 1999.

[245] См, например, Одинокова Т.Д. Оптимизация затрат страховой компании в современных условиях: обзор и оценка эффективности // Страховое дело. – 2015. – № 8. – С. 3–11.
Непп А. Н., Самойленко Н. С. Сравнительный анализ и оценка эффективности различных каналов продаж страховых компаний // Страховое дело. – 2011. – № 11. – С. 17–24.
Пахомова Е. В, Корзун Л. Н. Оценка эффективности деятельности отечественных страховых компаний // Политика, экономика и инновации. – 2016. – № 7. – С. 1–4.

страхового рынка[246]. При выделении множества критериев эффективности, в том числе в зависимости от функционального аспекта оценки, автор не предлагает одного или нескольких интегральных показателей оценки эффективности.

Оценивать эффективность страховых компаний сложно, так как не всегда известно, как именно измерять объем производства (выпуска) страховых услуг. Во-первых, выпуск услуг нематериален, а страховые компании, помимо непосредственно страхования, часто оказывают другие услуги: оценка стоимости ущерба, инвестиционные услуги, консультационные услуги и т.д. Во-вторых, стоимость произведенных страховых услуг не всегда поддается точной оценке. К примеру, существуют перестраховочные компании, которые оставляют у себя менее 10% рисков, принятых в перестрахование, таким образом, являясь больше брокером (посредником), чем перестраховщиком. При страховых компаниях часто создаются дочерние компании, занимающиеся исключительно инвестиционной деятельностью, и, помимо активов компании, инвестируют также средства третьих лиц за дополнительную плату. Ещё одной проблемой при проведении исследовании является то, что ряд данных, например, заработная плата (то есть цена труда) не находятся в открытом доступе, и могут являться коммерческой тайной.

Соответственно, для оценки эффективности необходимо определить затраты и выпуск. Был предложен ряд методов их измерения в страховом секторе, краткий обзор которых представлен в статье Д. Камминса и М. Вайс[247], обзор имеющихся исследований в своей работе также дают М. Элинг и М. Люнен[248]. Д. Камминс и М. Вайс приходят к выводу, что наиболее подходящим для страховых компаний является метод деления на выпуск и затраты по методу добавленной стоимости: активы или пассивы, имеющие высокую добавленную стоимость (оцененную, как

[246] Прокопьева Е. Л. Оценка эффективности страхового сектора: методы и подходы // Финансы и кредит. – 2016. – № 12. – С. 50-60.

[247] Cummins J. D., Weiss M. A. Analyzing Firm Performance in the Insurance Industry Using Frontier Efficiency and Productivity Methods // Handbook of insurance economics / ed. by G. Dionne. – 2nd ed. – New York: Springer, 2013. – Ch. 28. – P. 795-861.

[248] Eling M., Luhnen M. Frontier Efficiency Methodologies to Measure Performance in the Insurance Industry: Overview, Systematization, and Recent Developments // The Geneva Papers on Risk and Insurance - Issues and Practice. – 2010. – № 35 (2). – P. 217–265.

правило, в соответствии с распределением операционных расходов), считаются выпуском[249]. Целесообразность применения метода добавленной стоимости в своей работе демонстрируют Т. Леверти и М. Грейс, показывая, что он тесно связан с традиционными показателями деятельности компании (такими как ROE, ROA и комбинированным коэффициентом убыточности). Фирмы, являющиеся эффективными в рамках расчетов по данному методу, также имели меньшую вероятность обанкротится, что не наблюдалось у фирм, являющихся эффективными при расчетах по методу «потока»[250].

Как отмечалось ранее, выпуск услуг страховой компании нематериален, соответственно, нужно специально найти показатели, которые будут наиболее точно его отражать. Для понимания того, какие показатели следует применять, целесообразно рассмотреть основные функции, выполняемые страховыми компаниями.

Среди основных функций, выполняемых страховыми компаниями, можно выделить распределение риска (и в какой-то мере его несение) и финансовые услуги, связанные с договором страхования, и услуги по инвестированию средств, полученных от страхователей (в какой-то мере посреднические услуги)[251], что способствует обеспечению непрерывности процесса воспроизводства. К примеру, предприниматель будет строить завод, только когда будет уверен, что получит компенсацию в случае разрушений в результате природной катастрофы или несчастного случая. Получение такой компенсации возможно при наличии страхового покрытия[252].

---

[249] Cummins J. D., Weiss M. A. Analyzing Firm Performance in the Insurance Industry Using Frontier Efficiency and Productivity Methods // Handbook of insurance economics / ed. by G. Dionne. – 2nd ed. – New York: Springer, 2013. – Ch. 28. – P. 815.

[250] Leverty J. T., Grace M. The Robustness of Output Measures in Property – Liability Insurance Efficiency Studies // Journal of Banking and Finance. – 2010. – № 34 (7). – P. 1510–1524.

[251] Напомним, в теории большое количество страхователей платят страховую премию, чтобы в случае несения ими убытков получить выплату от страховой компании, таким образом, происходит перераспределение средств, полученных страховой компанией (при этом не все застрахованные несут убытки, поэтому, в примитивном варианте, они как бы вносят деньги в общий фонд, из которого производятся выплаты его членам в случае потерь). Реальная ситуация сложнее, поскольку страховые компании также имеют издержки по ведению дела, а также занимаются инвестированием своих активов. Расходы на зарплату актуариев, андеррайтеров и других специалистов являются значимой частью добавленной стоимости в страховании.

[252] Страхование также важно для физических лиц, что часто классифицируется как социальная функция: защита индивида от непредвиденных расходов в результате неблагоприятных событий, например, болезни, то есть несения застрахованным медицинских расходов и утраты им заработка.

Таким образом, страхование способствует снижению неопределенность экономических агентов и «стабилизации» их потока доходов[253] и расходов, что ведет к росту экономической активности. Подчеркнём важность снижения неопределенности для индивида в России: в силу культурных особенностей россияне менее «терпимы» к ситуациям неопределенности, чем, скажем, жители Германии. Во многих работах отмечается важность учёта культурных различий при анализе страховых рынков.

С помощью аналогичного механизма страхование положительно влияет на международную торговлю. Объемы страхование грузов, а также кредитное страхование, исторически связаны с объемами международной торговли[254]. Страны с более развитым страховым рынком обладают сравнительным преимуществом в международной торговле в долгосрочной перспективе[255].

Наряду с распределением риска, страховщики предоставляют услуги, связанные с застрахованными рисками, такие, как подбор оптимальных условий договора страхования, советы по инвестированию, оценка подверженности риску, мероприятия по снижению риска, урегулирование убытков и т.д. [256] В данном случае у потребителей снижаются издержки, связанные с застрахованными рисками, поскольку они могут воспользоваться опытом и специальными знаниями страховщиков. Например, предупредительные мероприятия способствуют уменьшению степени риска или разрушительных последствий страхового события.

Помимо вышеперечисленного, страховые компании накапливают средства страхователей (например, в случае страхования жизни)[257], и выполняют инвестиционную функцию. За счёт инвестиции полученных от страховщиков средств в экономику (что само по себе стимулирует экономический рост),

---

[253] Это способствует обеспечение финансовой стабильности компаний, от которой также выигрывают сотрудники, которые не будут уволены, к примеру, в случае аварии на заводе.

[254] Outreville J. F. The Relationship between Insurance Growth and Economic Development: 80 Empirical Papers for A Review of the Literature // ICER Working Paper. – 2011. – № 12. – P 30.

[255] Sawadogo R. Insurance development and international trade in developing countries // The International Trade Journal. – 2019. – № 33 (3). – P. 239–254.

[256] Cummins J. D., Weiss M.A. Analyzing Firm Performance in the Insurance Industry Using Frontier Efficiency and Productivity Methods // Handbook of insurance economics / ed. by G. Dionne. – 2nd ed. – New York: Springer, 2013. – Ch. 28. – P. 816.

[257] Сберегательно-накопительная функция.

страховые компании могут создавать конкуренцию другим посредникам на рынке финансовых услуг, что будет приводить к росту их эффективности и способствовать росту реального сектора. Накопление средств с последующей их инвестицией снижает транзакционные издержки, связанные с поиском множества мелких инвесторов, и позволяет осуществлять дорогостоящие проекты, добиваясь эффекта экономии масштаба[258]. Данная функция иногда носит название «посредническая».

В качестве примера положительных эффектов от инвестиционной деятельности страховщиков можно привести город Нашвилл, США, известный как «Город музыки» (Music city). Он стал таковыми преимущественно благодаря одной из крупнейших в то время радиостанций ВСМ (*WSM*)[259], основанной при финансировании Национальной компании по страхованию жизни и от несчастных случаев (*National Life and Accident Insurance Company*)[260]. Сейчас это один из центров стартапов в США (не только в сфере музыки) и один из самых быстрорастущих городов США[261].

Страхование выполняет инновационную функцию[262] за счет компенсации рисков, связанных с разработкой и внедрением новых технологий, а также в связи с применением различных технических нововведений страховыми компаниями в ходе своей деятельности. Примером может служить развитие применения цифровых технологий в страховании. Однако, некоторые нововведения попадают под запрет из-за возможной дискриминации: например, в Канаде запрещено требовать от физических лиц предоставления результатов генетических тестов в целях предоставления им каких-либо услуг (кроме медицинских), в том числе

---

[258]Skipper H. D. Insurance in the General Agreement on Trade in Services [Электронный ресурс]. – Washington, DC: AEI Press, 2001. – P 22.

[259] Название отражает девиз страховой компании: «Мы защищаем миллионы [людей]» (We shield millions).

[260] WSM Radio Station official website [Электронный ресурс]. – URL: https://wsmonline.com/history/ (дата обращения 02.04.2019).

[261] Wanser B. Nashville ranked 8th fastest growing city in the U.S. as South sees influx of migration [Электронный ресурс]. – 2018. – 1 October. – URL: https://brentwoodhomepage.com/nashville-ranked-8th-fastest-growing-city-in-the-u-s-as-south-sees-influx-of-migration/ (дата обращения 10.09.2019).

[262] Инновационная функция заключается в том, что страхование способствует развитию технического прогресса и внедрению новых технологий.

заключения договором страхования[263]. Подобного рода меры, с одной стороны, призваны защитить потребителей, а с другой стороны, могут привести к отрицательной селекции.

Не все из вышеперечисленных функций поддаются количественной оценке, поэтому в данном анализе будут рассмотрены функции распределения риска и инвестиционная функция.

В теории, объем распределяемого риска должен измеряться количеством обработанных заявлений на заключение договоров страхования, непосредственно количеством заключенных договоров или количеством урегулированных убытков[264]. На практике эти данные не являются общественно доступными, поэтому в рамках анализа эффективности в качестве показателя по выпуску страховых услуг, связанных с распределением риска и услуг, связанных с договором страхования, используется показатель объема состоявшихся убытков[265]. Состоявшиеся убытки (по сути выплаты, в том числе будущие) отражают выполнение страховщиком обязательств по страховой защите при возникновении страхового случая. Другие возможные показатели включают в себя произошедшие убытки, включающие в себя оплаченные убытки в отчётном году и изменение резервов по заявленным, но неурегулированным убыткам и произошедшим, но незаявленным убыткам[266].

Проанализировав распределение расходов, Д. Камминс и М. Вайс пришли к выводу, что значительная их часть приходится на выплаты агентам, урегулирование убытков и инвестиционную деятельность. Это говорит о том, что услуги, оказываемые страховыми компаниями, помимо непосредственного предоставления страховой защиты, также являются значимым конечным продуктом. Для оценки инвестиционной деятельности целесообразно использовать

---

[263] Genetic Non-Discrimination Act S.C. 2017, c. 3. – Canada [Электронный ресурс]. – URL: https://laws-lois.justice.gc.ca/eng/acts/G-2.5/page-1.html#h-1 (дата обращения 14.12.2019).

[264] Berger A. N., Cummins J. D., Weiss M. A. The Coexistence of Multiple Distribution Systems for Financial Services: The Case of Property-Liability Insurance // Journal of Business. – 1997. – № 70. – P. 515–546.

[265] См, например, Kasman A., Turgutlu E. Performance of European insurance firms in the single insurance market // International Review of Applied Economics. – 2011. – № 25 (3). – P. 367.

[266] Cummins J. D., Weiss M.A. Analyzing Firm Performance in the Insurance Industry Using Frontier Efficiency and Productivity Methods // Handbook of insurance economics / ed. by G. Dionne. – 2nd ed. – New York: Springer, 2013. – Ch. 28. – P. 795 – 861.

размер реальных инвестированных активов, которые состоят из облигаций, акций и других ценных бумаг, или общий объем инвестиций.

Что касается факторов производства, можно выделить две основные группы: труд и капитал. Труд выражается в работе агентов и сотрудников страховой компании (актуариев, андеррайтеров, менеджеров и т.д.), а «капитал» (в широком смысле), в свою очередь, делится на собственный капитал и заемные средства. Как отмечают Д. Камминс и М. Вайс, страхование является трудоинтенсивным (как и большинство отраслей сферы услуг), в то время как расходы на физический капитал составляют небольшую часть общих расходов, в связи с чем физический капитал не учитывается в данном анализе[267].

Базовым понятием в концепции экономической эффективности является кривая производственных возможностей. Кривая показывает, какое минимальное количество ресурсов необходимо для производства заданного количества конечного продукта (или, наоборот, какой максимальный уровень выпуска можно достичь при заданном объёме использованных ресурсов) при имеющихся технологиях. Если используется несколько ресурсов, неэффективность может также быть вызвана отсутствием минимизации издержек при принятии решений о том, какое количество каждого из ресурсов использовать (базовым примером может являться соотношение труда и капитала при производстве хлеба: эффективней ли месить тесто вручную, или чтобы это делала машина?).

Экономическую эффективность в целях данного исследования можно разделить на эффективность распределения ресурсов и техническую эффективность[268]. Эффективность распределения ресурсов отражает способность фирмы использовать ресурсы в оптимальных соотношениях, учитывая их стоимость[269], а техническая эффективность измеряет максимально возможное уменьшение использования всех факторов производства, при котором будет

---

[267] Cummins J. D., Weiss M.A. Analyzing Firm Performance in the Insurance Industry Using Frontier Efficiency and Productivity Methods // Handbook of insurance economics / ed. by G. Dionne. – 2nd ed. – New York: Springer, 2013. – Ch. 28. – P. 821.

[268] *англ.* allocative efficiency и technical efficiency соответственно.

[269] Формально: уровень организации экономики фирмы, при котором фирма извлекает максимальную полезность из имеющихся ресурсов и технологий за счёт из оптимального соотношения с учётом стоимости.

возможно продолжать производить такое же количество продукции (услуг)[270]. Техническую эффективность можно определить как «возможность избежать потерь за счёт производства максимального количества товаров (или услуг) при имеющихся ресурсах».

Техническую эффективность можно разделить на чистую техническую. эффективность и эффект масштаба[271]. Для фирм оптимально действовать в ситуации постоянной отдачи от масштаба (*constant returns to scale* или *CRS* на английском)[272]. Чистая техническая эффективность рассчитывается в рамках гипотезы о переменной отдачи от масштаба (*variable returns to scale, VRS*), и показывает, насколько фирма может увеличить свою эффективность (то есть либо снизить затраты при данном уровне выпуска, либо увеличить выпуск при заданном уровне издержек), если будет использовать наиболее «совершенные» технологии, имеющиеся на данный момент в отрасли, при этом не берутся в расчёт размеры фирмы. То есть чистую техническую эффективность можно определить как «возможность избежать потерь за счёт производства максимального количества товаров (или услуг) при имеющихся ресурсах с использованием имеющихся технологий, без учета эффекта масштаба».

Отметим, что фирма, соотношение затраты – выпуск которой находится на границе производственных возможностей в рамках гипотезы о переменной отдаче от масштаба, не обязательно является эффективной с точки зрения масштаба, поскольку это может быть ситуация растущей или уменьшающейся отдачи от масштаба. Уровень неэффективности масштаба показывает, насколько компания может снизить свои издержки, если изменит свои размеры до оптимальных, то есть добьется максимального показателя отдачи от масштаба, и измеряется отношением показателя эффективности, рассчитанного в рамках гипотезы о постоянной отдаче от масштаба, к показателю эффективности, рассчитанного в рамках гипотезы о

---

[270] Coelli T.J. Estimators and Hypothesis Tests for a Stochastic Frontier Function: A Monte Carlo Analysis / T.J Coelli // Journal of Productivity Analysis. – 1995. –. №6. – С. 247–268.

[271] *англ.* pure technical efficiency и scale efficiency.

[272] Cummins J. D., Weiss M.A. Analyzing Firm Performance in the Insurance Industry Using Frontier Efficiency and Productivity Methods // Handbook of insurance economics / ed. by G. Dionne. – 2nd ed. – New York: Springer, 2013. – Ch. 28. – P. 798.

переменной отдаче от масштаба (второе по определению больше или равно первому).

В связи с многообразием определений и необходимостью использования одного показателя при проведении эмпирических расчетов, в данном исследовании для оценки эффективности, в дополнение к показателям прибыли и издержек, мы применяем так называемый метод охвата данных (МОД) или анализ среды функционирования (АСФ)[273] - *Data envelopment analysis* на английском – непараметрический подход для оценки показателя эффективности.

Среди российских ученых нет единого мнения о том, как следует переводить данный термин. В литературе применяются термины «анализ среды функционирования»[274], «метод охвата данных»[275], «анализ свертки данных»[276], «анализ оболочки данных»[277] (позднее также применялся термин «оболочечный анализ данных»[278]) и, наконец, ряд исследователей просто дают термин «DEA-анализ»[279]. Поскольку глагол «*to envelop*» буквально означает «обертывать, охватывать», и учитывая сущность анализа, автор данной работы считает «метод охвата данных» наиболее адекватным переводом.

В рамках непараметрического подхода не требуется определять функциональную форму зависимости издержки/прибыль от объемов выпуска и

---

[273] Русскоязычный перевод терминологии впервые приводится в статье Кривоножко В. Е., Пропой А. И., Сеньков Р. В. (и др.) Анализ эффективности функционирования сложных систем // Автоматизация проектирования. – 1999. – № 1. – С. 2–7.

[274] Петросян М. О., Ефремова С. В., Бурдина Е. В. (и др.) Базовые модели DEA-анализа // Решетневские чтения. – 2017. – № 21 (2). – С. 232–233.

Зеленская Е. М. Применение метода "Анализа среды функционирования" в оценке эффективности деятельности учреждений культуры // Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. Гуманитарные и общественные науки. – 2018. – № 2. – С. 39–51.

[275] Мазорчук М. С., Добряк В. С., Емельянов П. С. Анализ практического применения метода «охвата данных» для оценки эффективности образовательного процесса // Открытые информационные и компьютерные интегрированные технологии. – 2015. – № 69. – С. 234–246.

[276] Федотов Ю. В. Измерение эффективности деятельности организации: особенности метода DEA (анализ свертки данных) // Российский журнал менеджмента. – 2012. – Том 10. – № 2. – С. 51-62.

Вирабян С. Н. Измерение эффективности сделок по слиянию и поглощению: особенности применения метода DEA // Эффективное антикризисное управление. – 2017. – № 4 (103). – С. 58–65.

[277] Lissitsa A., Babiéceva T. Анализ Оболочки Данных (Dea) – Современная Методика Определения Эффективности Производства (The Data Envelopment Analysis (DEA) for determining the efficiency of a production) [Электронный ресурс] // Discussion Papers, Institute of Agricultural Development in Central and Eastern Europe. – 2003. – № 50. – 38 P. – URL: https://www.econstor.eu/bitstream/10419/28581/1/374265275.pdf (дата обращения 19.12.2019).

[278] Алескеров Ф. Т., Белоусова В. Ю., Петрущенко В. В. Модели оболочечного анализа данных и анализа стохастической границы в задаче оценки эффективности деятельности университетов // Проблемы управления. – 2015. – № 5. – С. 2–19.

[279] Зинченко Д. И., Егоров А.А. Моделирование эффективности российских университетов // Экономический журнал ВШЭ. – 2019. – Т. 23. – № 1. – С. 143–172.

используемых факторов производства, поскольку он является задачей по оптимизации. Недостатком такого подхода является то, что любой экзогенный шок, то есть случайность, будет считаться «неэффективностью». Параметрический подход, напротив, позволяет учитывать «шоки», не считая их неэффективностью, однако требует спецификации производственной функции в рамках эконометрической модели, а также предположений касательно распределения ошибок модели[280]. Соответственно, оценки могут оказаться неверными в случае неправильно выбранной производственной функции, параметров распределения ошибок или методов оценки модели, в связи с чем для оценки эффективности автор данной работы применяет непараметрический подход.

Понятие границы эффективности, показывающее максимальный уровень выпуска при заданных ресурсах, ввел М. Фарелл[281], а идея МОД заложена А. Чарнсом[282]. Данный анализ, несмотря на модифицированные модели, появившиеся в последние десятилетия (комбинированные модели с применением метода анализа иерархий, нечетких методов и др.[283]) по-прежнему широко используется как для анализа страховых рынков[284], так и в процессе принятия решений[285].

В рамках анализа по МОД предполагается, что самые эффективные компании в отрасли находятся на кривой эффективности, то есть максимально эффективно используют имеющиеся ресурсы в рамках располагаемых отраслью технологий. Для остальных страховщиков показатель эффективности рассчитывается исходя из их расстояния от границы эффективности, и показывает, насколько компания может снизить издержки, не уменьшая объема выпуска (за счет более эффективного использования ресурсов). Все фирмы в выборке сравниваются друг

---

[280] Cummins J. D., Weiss M. A. Analyzing Firm Performance in the Insurance Industry Using Frontier Efficiency and Productivity Methods // Handbook of insurance economics / ed. by G. Dionne. – 2nd ed. – New York: Springer, 2013. – Ch. 28. – P. 812.

[281] Farrell M. J. The measurement of productive efficiency // Journal of the Royal Statistical Society, Series A. – 1957. – № 120 (3). – P. 253–290.

[282] Charnes A., Cooper W. W., Rhodes E. Measuring the Efficiency of Decision Making Units // European Journal of Operational Research. – 1978. – Vol. 2. – P. 429–444.

[283] Чернышова Г.Ю., Ковалев Р.Н. Применение модели анализа среды функционирования (Data Envelopment Analysis) для оценки эффективности web- ресурсов // Фундаментальные исследования. – 2017. – № 8-2. – С. 453-457.

[284] Eling M., Schaper P. Under pressure: how the business environment affects productivity and efficiency of European life insurance companies // European Journal of Operational Research. – 2017. – № 258 (3). – P. 1082–1094.

[285] Liu J., Lu L. A survey of DEA applications // Omega – 2013. – № 41 (5). – P. 893–902.

с другом, и на основе этого рассчитывается их показатель эффективности, то есть относительная эффективность компаний. Этот подход позволяет проранжировать компании по эффективности, присваивая коэффициенты от 0 до 1 (где 1 - самые эффективные).

Формально математически для нахождения показателя эффективности каждой отдельной фирмы в рамках модели, ориентированной на ресурсы (*англ.* input-oriented)[286] (минимизируется количество использованных ресурсов при заданном уровне выпуска), решается следующая задача по оптимизации[287]:

$min\theta_i$

при

$$\sum_j y_{rj}\,\lambda_j \geq y_{ri}\,,\ \theta_i x_{ki} \geq \sum_j x_{kj}\,\lambda_j,\ \lambda_j \geq 0, \qquad (6)$$

$\sum_j\ \lambda_j \geq 0$ (в случае постоянной отдачи от масштаба)

$\sum_j\ \lambda_j = 1$ (в случае переменной отдачи от масштаба)

где θ_i является показателем эффективности (*англ.* efficiency score) для фирмы i, индекс j показывает номер фирмы в выборке (j=1,…..J), y_{ri}-конечный продукт r для фирмы j (r=1,…R), x_{kj} – фактор производства k (k=1,….K) фирмы j, λ_j-вес фирмы j в задаче на оптимизацию.

По методу вычисления $0 < \theta_i \leq 1$. Данный показатель равен единице, если фирма находится на границе эффективности[288], в то время как относительно менее эффективные будут иметь данный показатель ниже 1.

Преимущество использования метода охвата данных заключаются в том, что, во-первых, оценки, полученные при применении МОД, эквивалентны оценкам, полученным по методу максимального правдоподобия[289]. Во-вторых, данные

---

[286] Также есть метод оценки, ориентированный на выпуск (*англ.* output-oriented), то есть максимизация выпуска при заданном уровне использования факторов производства, но при анализе страховых эффективность компаний с точки зрения издержек, как правило, рассчитывается с применением подхода "по входу".

[287] Cummins J. D., Weiss M. A. Analyzing Firm Performance in the Insurance Industry Using Frontier Efficiency and Productivity Methods // Handbook of insurance economics / ed. by G. Dionne. – 2nd ed. – New York: Springer, 2013. – Ch. 28. – P. 802.

[288] Часть критики данного метода заключается в том, что иногда нет реальной фирмы, чью производственную функцию описывает выпуклая кривая границы эффективности, поскольку данная граница является кусочно-линейной комбинацией наиболее эффективных компаний.

[289] Banker R. D. Maximum likelihood, consistency and data envelopment analysis: A statistical foundation // Management Science. – 1993. – № 39. – P. 1265–1273.

оценки являются состоятельными[290], и сходятся в вероятности быстрее, чем показатели эффективности, полученные в результате других методов оценки, основанных на производственной границе[291]. В-третьих, оценки несмещенные, если мы предполагаем, что нет модели или технологии, описывающей данную взаимозависимость, а если такая модель есть, то оценки являются смещенными, но степень смещения оценок снижается по мере роста объема выборки[292]. Наконец, данный метод позволяет оценить производительность отдельных компаний лучше, чем параметрические методы[293]. Рассчитанные по МОД показатели эффективности тесно взаимосвязаны с показателями прибыльности, что говорит о том, что мы смотрим на страховые компании не только со стороны интересов потребителя и общества, но и со стороны самих компаний[294]. Подчеркнем, что ряд ученых для оценки точности данного метода применяет как его, так и метод стохастической границы (МСГ, *SFA*)[295]. В частности, М. Элинг и М. Люнен на примере 6462 компаний из 36 стран обнаруживают, что нет существенного различия в оценках эффективности, полученных с использованием МОД и МСГ[296].

В исследованиях, помимо уже упомянутой технической эффективности, рассчитываются другие виды эффективности, систематически представленные в

Метод максимального правдоподобия - это метод оценивания неизвестного параметра путём максимизации функции правдоподобия, представляющей из себя совместное распределение выборки из параметрического распределения, рассматриваемое как функция параметра (функция плотности или совместная вероятность, в зависимости оттого, является распределение непрерывным или нет).

[290] Состоятельной является оценка, которая сходится в вероятности к оцениваемому параметру.

[291] Grosskopf S. Statistical inference and nonparametric efficiency: A selective survey // Journal of Productivity Analysis. – 1996. – № 7. – P. 161–176.

[292] Kittelsen S. Monte Carlo simulations of DEA efficiency measures and hypothesis tests [Электронный ресурс] // Memorandum 09/99, Department of Economics, University of Oslo. – 1999. – 61 p. – URL: https://www.sv.uio.no/econ/english/research/Memoranda/working-papers/pdf-files/1999/Memo-09-1999.pdf (дата обращения 16.05.2019).

Несмещенная оценка - точечная оценка, математическое ожидание которой равно оцениваемому параметру.

[293] Banker R. D., Natarajan R. Evaluating contextual variables affecting productivity using data envelopment analysis // Operations Research. – 2008. – № 56. – P. 48–58.

[294] Eling M., Jia R. Efficiency and profitability in the global insurance industry // Pacific-Basin Finance Journal. – 2019. – № 57 (C).

[295] См., например, Fecher F., Kessler D., Perelman S., Pestieau P. Productive performance in the French insurance industry // Journal of Productivity Analysis. – 1993. – № 4 (1–2). – P. 77–93.

Eling M., M. Luhnen Efficiency in the international insurance industry: A cross-country comparison // Journal of Banking & Finance. – 2010. – № 34 (5). – P. 1497–1509.

[296] Eling M., M. Luhnen Efficiency in the international insurance industry: A cross-country comparison // Journal of Banking & Finance. – 2010. – № 34 (5). – P. 1498.

работе Дж. Камминса и М. Вайс[297]. Эффективность с точки зрения издержек (*англ.* cost efficiency)[298], с точки зрения выручки (*англ.* revenue efficiency) рассчитывается по методу, ориентированному на выпуск, то есть не минимизируются издержки, рассчитанные как количество использованных ресурсов, умноженное на их стоимость, а максимизируется выпуск, рассчитанный как количество производимых товаров (услуг), умноженных на их цену. Эффективность с точки зрения прибыли (*англ.* profit efficiency) рассчитывается по методу максимизации прибыли, или разницы между выручкой и издержками. В данном исследовании автор рассчитывает техническую и чистую техническую эффективность компаний. При этом при анализе имеющихся исследований автор приводит работы, посвященные разным видам показателей эффективности (технической и чистой технической эффективности, эффективности как с точки зрения издержек, так и с точки зрения выручки и с точки зрения прибыли).

Несмотря на значительное количество исследований, посвященных оценке эффективности страховых компаний в определенной стране или ряде стран, в том числе с целью сравнения эффективности[299], существует лишь ряд исследований, посвященных анализу влияния интеграционных соглашений на показатели эффективности страховых компаний стран-участниц, однако данные исследования затрагивают преимущественно ЕС[300]. При этом нет единого мнения относительно влияния общего рынка на эффективность страховых компаний даже в отдельно взятой стране.

---

[297] Cummins J. D., Weiss M. A. Analyzing Firm Performance in the Insurance Industry Using Frontier Efficiency and Productivity Methods // Handbook of insurance economics / ed. by G. Dionne. – 2nd ed. – New York: Springer, 2013. – Ch. 28. – P. 802 - 804.

[298] Методы расчета совпадают с методами расчета технической эффективности, но учитывается не только количество использованных ресурсов, но и их стоимость, а минимизируются непосредственно издержки.

[299] См, например, Lai G. C., Limpaphayom P. Organizational structure and performance: evidence from the nonlife insurance industry in Japan // Journal of Risk and Insurance. – 2003. – № 70 (4). – P. 735–757.
Barros C., Wanke P. A cost efficiency of African insurance companies using a finite mixture model // SAJEMS. – 2016. – № 19 (1). – P. 64–81.
Eling M., Huang W. An efficiency comparison of the non-life insurance industry in the BRIC countries // European Journal of Operational Research. – 2013. – № 226 (3). – P. 577–591.

[300] См, например,
Fenn P. S., Vencappa D., Diacon S. (et al.) Market structure and the efficiency of European insurance companies: a stochastic frontier analysis // Journal of Banking and Finance. – 2008. – № 32 (1). – P. 86–100.
Cummins J. D., Rubio-Misas, M., Vencappa, D. Competition, efficiency and soundness in European life insurance markets // Journal of Financial Stability. – 2017. – № 28 (C). – P. 66–78.

Д. Камминс и М. Рубио-Мисас приходят к выводу, что за счет ухода с рынка неэффективных компаний средняя эффективность на рынке Испании увеличилась в период с 1989 по 1998[301], К. Кесснер приходит к аналогичному выводу для рынка Германии, рассматривая 1994-1999 годы[302], а исследования С. Барроса и др. свидетельствуют об увеличении средней технической эффективности страховых компаний в Португалии в 1995-2001[303].

В то же время М. Люнен[304], С. Хасселс и Д. Ворд[305], У. Фуентес и Э. Грифел-Татье[306] говорят о том, что за примерно аналогичный период[307] не наблюдался значительного роста эффективности в Германии, Великобритании и Испании соответственно. При этом М. Люнен отмечает умеренный рост производительности в Германии за анализируемый им период, низкий прирост эффективности страховых компаний за 1991 -2006 гг. также отмечают Б. Малберг и Т. Урл[308]. Снижение общей эффективности сразу в нескольких странах ЕС в 1990-е отмечают А. Касман и Е. Тургутлу[309] и С. Дьякон и другие[310].

Д. Камминса, М. Рубио-Мисас и Д. Венкаппа, при исследовании рынков страхования жизни 10 стран ЕС в 1999-2011 годах не обнаруживают усиления конкуренции, а скорее её снижение в некоторых странах, что «должно вызвать озабоченность касательно механизма функционирования единого рынка

---

[301] Cummins J. D., Rubio-Misas M. Deregulation, consolidation and efficiency: Evidence from the Spanish insurance industry // Journal of Money, Credit, and Banking. – 2006. – № 38 (2). – P. 323–355.

[302] Kessner E. Ein Effizienzvergleich deutscher und britischer Lebensversicherungen. Markttransparenz und Produktionseffizienz in der Deutschen Lebensversicherung. Dissertation / E. Kessner. – Munchen, 2001. – 216 p.

[303] Barros C. P., Barroso N., Borges M. R. Evaluating the efficiency and productivity of Insurance companies with a Malmquist index: A case study for Portugal // Geneva Papers on Risk and Insurance: Issues and Practice. – 2005. – № 30 (2). – P. 244–267.

[304] Luhnen M. Determinants of efficiency and productivity in German property-liability insurance: Evidence for 1995–2006 // Geneva Papers on Risk and Insurance: Issues and Practice. – 2009. – № 34 (3). – P. 483–505.

[305] Hussels S., Ward D. R. The impact of deregulation on the German and U.K. life insurance markets: An analysis of efficiency and productivity between 1991–2002 [Электронный ресурс] // Cranfield Research Paper Series. – 2007. – № 4/07. – URL: https://dspace.lib.cranfield.ac.uk/handle/1826/3947 (дата обращения 07.11.2019).

[306] Fuentes H., Grifell-Tatje E., Perelman S. A parametric distance function approach for Malmquist productivity index estimation // Journal of Productivity Analysis. – 2001. – № 15. – P. 78–94.

[307] С 1995 по 2006 гг., с 1991 по 2002 гг. и с 1987 по 1994 гг. соответственно.

[308] Mahlberg B., Url T. Single Market effects on productivity in the German insurance industry // Journal of Banking and Finance. – 2010. – № 34 (7). – P. 1540–1548.

[309] Kasman A., Turgutlu E. Performance of European insurance firms in the single insurance market // International Review of Applied Economics. – 2011. – № 25 (3). – P. 363 – 378.

[310] Diacon S. R., Starkey K., O'Brien C. Size and efficiency in European long-term insurance companies: An international comparison // The Geneva Papers on Risk and Insurance. – 2002. – № 27 (3). – P. 444–466.

страхования жизни почти два десятилетия после принятия Третьей директивы»[311]. Авторы полагают, что такие факторы, как язык, культурные особенности, а также система права и налогообложения могут выступать как «естественные» барьеры, препятствующие конкуренции. Данное утверждение соответствует так называемой гипотезе «об игре на своем поле»[312], в частности упомянутой в работе А. Бергера и др.[313] Использование описанных факторов производства и показателей выпуска страховых услуг исходя из функций страхования, и применение описанных методов (МОД и производственные функции) позволяют оценить влияние интеграционных соглашений на показатели эффективности, а также прибыль и издержки страховых компаний. При этом гипотезой исследования является положительное влияние интеграции на показатели эффективности за счет снижения издержек и роста прибыли в условиях усиления конкуренции[314].

2.2. Анализ факторов для оценки эффективности страховых компаний

Для оценки взаимосвязи интеграции с прибылью и издержками в данном исследовании используются две производственные функции: транслогарифмическая (формула 2) и обобщенная симметрическая функция МакФаддена (формула 5), описывающие взаимосвязь издержек (прибыли) и выпуска[315], использованных факторов производства и их стоимости. Подробно формулы, применяемые в данном анализе с учетом особенностей страховой отрасли, расписаны в Приложении 3.

---

[311] Cummins J. D., Rubio-Misas, M., Vencappa, D. Competition, efficiency and soundness in European life insurance markets // Journal of Financial Stability. – 2017. – № 28 (C). – P. 76.

[312] Данная гипотеза заключается в том, что национальные компании имеют преимущество перед зарубежными за счет того, что им не надо нести такие издержки, как расходы на заработную плату за рубежом (если она выше национальной), анализ рынка «издалека», и иные расходы, связанные с использованием другого языка, культурных различий, а также особенностей регулирования (и ограничений) деятельности.

[313] Berger A. N., DeYoung R., Genay H., Udell G. Globalization of financial institutions: Evidence from cross-border banking performance // Brookings-Wharton Papers on Financial Service. – 2000. – № 3. – P. 93.

[314] Имеются исследования, оценивающие эту гипотезу как недостоверную, некоторые из которых приведены в таблице 2.2.2 данной диссертации.

[315] Термин «Выпуск» в рамках аналогичных исследований означает «объем произведенных страховых услуг, рассчитываемый как сумма произошедших убытков и инвестированных активов».

В качестве объясняющих переменных для оценки эффективности, помимо показателей долей в импорте и экспорте, были отобраны факторы, выявленные в научных исследования: размер компании, соотношение собственного капитала к активам, соотношение прибыли к собранным премиям, а также факторы, описывающие экономическую среду: ВВП на душу, темп инфляции, долгосрочная процентная ставка, проникновение и плотность страхования, а также относительные значения плотности и проникновения (показатели плотности и проникновения страны, деленные на средние показатели по интеграционной группировке)[316]. Перед оценкой модели рассмотрим, какое ожидаемое влияние каждого из факторов, объясняющих показатели эффективности страховых компаний. Факторы можно условно разделить на две группы.

Первая группа – внутренние, то есть зависящие исключительно от самой компании, например, такие как качество управления, концентрация по линиям бизнеса и географическая концентрация, размер компании, доля рисков, переданных в перестрахования, членство в группе, организационная форма компании, соотношение капитала к активам, методы внутреннего контроля и политика управления рисками.

Вторая – так называемые факторы экономической среды, влияющие на развитие отрасли страхования[317], например: уровень развития экономики (ВВП на душу населения), текущая экономическая ситуация (процентные ставки, темп инфляции, уровень безработицы), уровень развития страхового рынка, измеряемый плотностью и проникновением, финансовая грамотность населения, требования рынка в части качества предоставляемых услуг и новых продуктов, наличие квалифицированной рабочей силы, существующие стандарты отчетности, уровень конкуренции, наличие эффективных каналов продаж, развитие ИТ-инфраструктуры.

---

[316] Факторы, которые оказывают влияние на эффективность, выявленные в предыдущих исследованиях, а также факторы, отобранные автором на основе экспертных суждений.

[317] См, например, Барабанова В. В. Международный опыт оценки платежеспособности страховых компаний [Текст] : дисс. … канд. экон. наук : 08.00.14. – М., 2019. – С. 73.

Не все из вышеперечисленных факторов поддаются количественной оценке, в связи с чем будут рассмотрены лишь наиболее важные из них, выявленные в научном анализе. Ожидаемое влияние данных факторов, а также исследования, посвященные анализу их влияния, приведены ниже (ссылки на работу даются только при первом её упоминании в таблице).

Таблица 2.2.1.

Ожидаемое влияние отобранных факторов на показатели технической эффективности страховых компаний

Фактор	Ожидаемый знак при коэффициенте	Имеющиеся исследования[318]
Объем собранных премий/ стоимость активов компании	+	Крупные компании более эффективные: Biener C., Eling M., Jia R. (2017)[319], Biener C., Eling M., Wirfs, J.H. (2016)[320], Cummins J. D., Rubio-Misas M., Vencappa D. (2017)[321], Eckles D., Powell L. (2013)[322], Eling M., Luhnen M. (2010)[323], Leverty J.T., Lin Y., Zhou H. (2009)[324], Mahlberg B., Url T. (2003)[325]
		Крупные компании менее эффективные: Kasman A., Turgutlu E. (2011)[326], Rai A. (1996)[327]
Вид страхования	заранее неизвестно	Компании, занимающиеся страхованием жизни, более эффективные: Eling M., Luhnen M. (2010), Mahlberg B., Url. T. (2003)

[318] Приведены работы, посвященные разным видам показателей эффективности: с точки зрения издержек, с точки зрения выручки и с точки зрения прибыли. В целом, хотя количественное влияние факторов будет различным в зависимости от вида эффективности, мы может ожидать, что знак, или направление влияние, сохранится (например, если одна ситуация приводит к сокращению издержек при неизменном выпуске, мы будем также наблюдать рост прибыли). Список исследований не является исчерпывающим.

[319] Biener C., Eling M., Jia R. The structure of the global reinsurance market: An analysis of efficiency, scale, and scope // Journal of Banking & Finance. – 2017. – № 77 (C). – P. 213–229.

[320] Biener C., Eling M., Wirfs, J.H.The determinants of efficiency and productivity in the Swiss insurance industry // European Journal of Operational Research. – 2016. – № 248 (2). – P. 703–714.

[321] Cummins J. D., Rubio-Misas M., Vencappa D. Competition, efficiency and soundness in European life insurance markets // Journal of Financial Stability. – 2017. – № 28 (C). – P. 66–78.

[322] Eckles D., Powell L. Estimating Efficiency Effects of Uniform Regulation in Property and Casualty Insurance // Risky Business: Insurance Markets and Regulation Independent studies in political economy / ed. L. Powell. – Oakland, CA: The Independent Institute, 2013. – Ch. 9. – P 227 – 243.

[323] Eling M., Luhnen M. Efficiency in the international insurance industry: A cross-country comparison // Journal of Banking & Finance. – 2010. – № 34 (5). – P. 1497–1509.

[324] Leverty J. T., Lin Y., Zhou H. WTO and the Chinese insurance industry // Geneva Papers on Risk and Insurance. – 2009. – № 34. – P. 440–465.

[325] Mahlberg B., Url T. Effects of the single market on the Austrian insurance industry // Empirical Economics. – 2003. – № 28 (4). – P. 813–838.

[326] Kasman A., Turgutlu E. Performance of European insurance firms in the single insurance market // International Review of Applied Economics. – 2011. – № 25 (3). – P. 363–378.

[327] Rai A. Cost efficiency of international insurance firms // Journal of Financial Services Research. – 1996. – № 10 (3). – P. 213–233.

Фактор	Ожидаемый знак при коэффициенте	Имеющиеся исследования[318]
		Компании, занимающиеся страхованием жизни, менее эффективные: Cummins J. D., Weiss M. A., Xie X., Zi. H. (2010) [328], Leverty J.T., Lin Y., Zhou H. (2009)
Международная деятельность	заранее неизвестно	Международная диверсификация положительно влияет на эффективность компаний, занимающихся страхованием жизни: Biener C., Eling M., Wirfs, J.H. (2016)
Прибыль к премиям	+	Нет статистически значимого влияния: Mahlberg B., Url. T. (2003)
Капитал к активам	-	Huang W., Eling M. (2013)[329], Kasman A, Turgutlu E. (2011), Schaper P., Eling M. (2017)[330]
ВВП на душу	+	Kasman A, Turgutlu E. (2011) Нет статистически значимого влияния на техническую эффективность, но положительная корреляция с эффективностью по издержкам: Schaper P., Eling M. (2017) Обратная взаимосвязь темпов прироста ВВП и эффективности в странах БРИКС: Huang W., Eling M. (2013)
Темп инфляции	-	Huang W., Eling M. (2013), отрицательно влияет на техническую эффективность, но положительно – на эффективность по издержкам Schaper P., Eling M. (2017)
Уровень процентных ставок	-	Huang W., Eling M. (2013), отрицательно влияет на техническую эффективность, но положительно – на эффективность по издержкам: Schaper P., Eling M. (2017)
Проникновение страхования	+	До этого не рассматривалось в литературе[331]
Плотность страхования	+	До этого не рассматривалось в литературе

[328] Cummins J. D., Weiss M. A., Xie X., Zi. H. Economies of scope in financial services: A DEA efficiency analysis of the US insurance industry // Journal of Banking and Finance. – 2010. – № 34 (7). – 1525-1539.

[329] Eling M., Huang W. An efficiency comparison of the non-life insurance industry in the BRIC countries // European Journal of Operational Research. – 2013. – № 226 (3). – P. 577–591.

[330] Eling M., Schaper P. Under pressure: how the business environment affects productivity and efficiency of European life insurance companies // European Journal of Operational Research. – 2017. – № 258 (3). – P. 1082–1094. .

[331] В работе Zhang R. (The Effect of Bank Activity Restriction on Life Insurers' Efficiency: Evidence from European Markets // International Journal of Economics and Finance. – 2012. – №4 (4). – P. 55 – 60.) рассматривается влияние проникновения на операционную эффективность, которую автор определяет как операционные расходы, деленные на нетто-премии, что не является показателем эффективности с точки зрения границ производственных возможностей.

Источник: систематическое представление исследований, проанализированных автором.

Первым из таких факторов является размер компании (в целях оценки эффекта масштаба), для приближенной оценки которого мы используем натуральный логарифм от объема собранных премий[332]и в модели обозначаем как *Size*. Он положительно сказывается на эффективности, поскольку более крупные компании могут использовать эффект масштаба, сокращая себестоимость единицы продукции. Как известно, эффект экономии масштаба проявляется более ярко выражено у мелких компаний, нежели у крупных: К. Бинер и другие, рассматривая данные о деятельности 116 перестраховочных компаний за 11 лет с 2002 года, обнаруживают, что нет эффекта экономии масштаба у перестраховщиков, чей размер активов превышает 15,5 млрд долл. США[333].

Следующим фактором, влияющим на эффективность, является вид страхования, которым занимается компания. Для оценки этого в рамках данного анализа были введены фиктивные переменные для обозначения вида страхования[334]: страхование жизни, медицинское страхование и страхование иное, чем страхование жизни (*MLL*, *MLH* и *MLNL*[335] соответственно). В ряде исследований показывалось, что компании, занимающиеся страхованием жизни, чуть более эффективные, чем компании, занимающиеся страхованием иным, чем страхование жизни[336]. Может возникать ситуация, что выплаты в страховании жизни «отложены» (например, пенсии начинают выплачивать через какое-то время после начала получения взносов), из-за чего показатель эффективности, рассчитанный по данной методике, может быть занижен.

Для оценки того, различны ли последствия усиления интеграции для обычных компаний, и компаний, ведущих международную деятельность, вводится фиктивная переменная *Intl*. Поскольку решение о ведении зарубежной

---

[332] В ряде исследований для оценки размеров также применяется натуральный логарифм активов компании.
[333] Biener C., Eling M., Jia R. The structure of the global reinsurance market: An analysis of efficiency, scale, and scope // Journal of Banking & Finance. – 2017. – № 77 (C). – P. 221.
[334] Одна компания могла заниматься всеми видами перечисленными видами страхования, тогда все три фиктивные переменные были равны 1.
[335] Main Line Life, Main Line Health, Main Line Non- Life.
[336] См. таблицу 2.2.1.

деятельности принимается компаниями с хорошими финансовыми показателями, можно ожидать, что наличие международной деятельности положительно коррелировано с эффективностью. При этом у страховых компаний могут возникнуть дополнительные расходы в связи с выходом на другой рынок, в связи с чем эффективность может также снижаться. Таким образом, влияние наличия зарубежной деятельности на эффективность также не ясно априори, однако автор данной работы полагает, что взаимосвязь прямая.

Управленческие качества менеджеров оказывают влияние на эффективность, как и политика компании в целом. Данные факторы сложно оценить количественно, однако приближенным показателем будет являться отношение прибыли к объему собранных премий, носящий в данном анализе название *ProftPr*, поскольку среди основных целей развития компании можно назвать стабильный, получение прибыли и доли на рынке[337]. При этом с точки зрения общества максимизация прибыли в условиях отсутствии совершенной конкуренции может быть неоптимальным решением, и не вести к росту эффективности производства. Мы ожидаем, что данный фактор в среднем будет оказывать положительное влияние на эффективность[338].

Регулятивная среда оказывает влияние на структуру издержек страховых компаний. Для обеспечения финансовой стабильности страховые компании должны иметь достаточный уровень капитала, чтобы иметь возможность произвести страховые выплаты в случае непредвиденных шоков (например, катастрофических событий или кризиса). Уровень достаточности капитала определяется регулятором. Показатель отношения собственного капитала к активам (*ETA*) показывает степень влияния требований к платежеспособности на страховые компании. Более высокий показатель капитала к активам может помешать фирмам эффективно использовать имеющиеся ресурсы и, соответственно, привести к росту издержек. Требования к достаточности капитала

[337] Безусловно, бывают ситуации, когда компания жертвует прибылью ради доли на рынке, но в данном анализе предполагается, что такие ситуации не будут частыми.
[338] Отметим, что Б. Малберг и Т. Урл не находят влияния данного показателя на эффективность страховых компаний в Австрии (см. таблицу 2.2.1.).

также могут служить входными барьерами в отрасль, то есть снижать конкуренцию[339]. В связи с этим мы ожидаем, что данный показатель будет негативно сказываться на показателях эффективности, что продемонстрировано в ряде работ, приведенных в таблице 2.2.1.

При оценке анализе эффективности компаний, расположенных в разных странах, важно учитывать общую экономическую конъюнктуру и страновые особенности[340]. Неизменные факторы, безусловно, опишут фиксированные эффекты, а изменяющиеся факторы, например, ВВП на душу, могут оказать влияние на показатели эффективности. В связи с этим в данный анализ включены три переменные, описывающие экономическую среду: ВВП на душу населения (*GDP*), темп инфляции (*Inf*) и долгосрочные процентные ставки (*IR*). Соответственно, мы ожидаем, что благоприятная экономическая конъюнктура в стране способствует росту эффективности, то есть ВВП на душу будет прямо взаимосвязано с эффективностью[341], а темп инфляции, напротив, обратно взаимосвязан[342]. Априори нельзя сказать о направлении взаимосвязи эффективности и процентных ставок: с одной стороны, их увеличение может приводить к росту доходов страховщиков по вкладам, с другой – высокие процентные ставки приводят к тому, что вклады более выгодны, чем продукты по страхованию жизни, а стоимость заемных средств расчет, что приводит к увеличение издержек. В литературе данный вопрос не был широко исследован, однако имеющиеся работы говорят о том, что следует ожидать обратную взаимосвязь.

В литературе раннее не рассматривалось влияние показателей развития страхового рынка на показатели эффективности страховых компаний, в связи с чем

---

[339] Отметим, что влияние конкуренции на показатели эффективности в литературе также не однозначное, о чём будет сказано позже, однако в данном случае речь идет о снижении конкуренции за счет входных барьеров, а не за счет получения более высокой доли рынка более эффективными компаниями.

[340] Eling M., Schaper P. Under pressure: how the business environment affects productivity and efficiency of European life insurance companies // European Journal of Operational Research. – 2017. – № 258 (3). – P. 1082–1094.

[341] Страны с высоким ВВП на душу населения имеют более развитый банковский и страховой сектор, что приводит к конкуренции. В станах с развивающимися рынками, где в среднем ниже ВВП на душу, в условиях растущего спроса у компаний меньше стимулов снижать издержки.

[342] При росте инфляции расчет стоимость выплат по договорам страхования иного, чем страхование жизни, однако может снижаться спрос на продукты по страхованию жизни с фиксированной доходностью.

в модель будут включены показатели проникновение (*Pen*), плотности и (*Den*) относительного проникновения (*RPen*) и относительной плотности (*RDen*), рассчитываемые как проникновение или плотность страхования в стране, деленные на средний показатель проникновения или плотности в интеграционной группировке соответственно. Ожидается, что эти показатели будут прямо взаимосвязаны с эффективностью компаний, поскольку в странах с более развитым страховым сектором имеется более совершенная законодательная база, платежеспособный спрос, финансовая грамотность населения и т.д., что должно стимулировать компании повышать эффективность. Отметим, что корреляция между плотностью и проникновением страхования составляет 0,89, в связи с чем оба фактора нельзя одновременно включать в модель ввиду возможности возникновения мультиколлинеарности.

На показатели деятельности также влияют временные шоки, в связи с чем необходимо включить временные эффекты, которые одинаковы для всех компаний в определенном году[343].

В данной работе не были проанализированы показатели диверсификации по видам страхования или по географическому присутствию ввиду отсутствия данных[344]. Это не повлияет на оценку значимости коэффициентов при переменных, отражающих доли стран-участниц интеграционных группировок в торговле страховыми услугами. Во-первых, географическая концентрация и концентрация по видам страхования в среднем не претерпевает значительного изменения во времени, таким образом, фиксированные эффекты по компаниям в основном отразят показатели концентрации. Во-вторых, доли в объеме торговли не могут быть связаны с показателями отдельных компаний, поскольку считаются для страны, а не для страховых компаний (то есть не включение их в модель не повлияет на коэффициенты при показателях торговли страховыми услугами).

---

[343] Тесты на включение временных эффектов - F-test о совместной значимости переменных (F-критерий равен 2,085) и тест множителей Лагранжа (критерий хи-квадрат - 6, 123) - также говорят о необходимости включения этих эффектов при уровне значимости 5%.

[344] Касательно влияния диверсификации на эффективности существуют две гипотезы: гипотеза конгломератов, которая гласит, что за счет диверсификации можно получить больший выигрыш за счет экономии масштаба, и гипотеза стратегической концентрации, в соответствии с которой фирмы улучшаю свою эффективность, если концентрируются на определенной сфере.

Отметим, что среди ученых также нет единого мнения о влиянии диверсификации на различные показатели эффективности: в ряде работ выявлена обратная зависимость[345], в то время как результаты других свидетельствуют о положительном влиянии степени диверсификации на эффективность[346].

В рамках анализа предполагается, что за рассматриваемый период не менялась организационная структура фирмы, в связи с чем переменная, её описывающая, не включается в модель. В имеющихся исследованиях влияние организационной структуры на эффективность неоднозначно. В рамках ряда исследований было показано, что общества взаимного страхования более эффективные[347], в других, напротив, что страховые компании в виде акционерных обществ более эффективные (в данных исследованиях преимущественно рассмотрен рынок

[345]См, например, Berry-Stölzle T.R., Hoyt R.E., Wende S. Capital Market Development, Competition, Property Rights, and the Value of Insurer Product-Line Diversification: A Cross-Country Analysis // Journal of Risk & Insurance. – 2013. – № 80 (2). – P. 423-459.
Cummins J. D., Weiss M. A., Xie X., Zi. H. Economies of scope in financial services: A DEA efficiency analysis of the US insurance industry // Journal of Banking and Finance. – 2010. – № 34 (7). – 1525-1539.
Eling M., Luhnen M. Efficiency in the international insurance industry: A cross-country comparison // Journal of Banking & Finance. – 2010. – № 34 (5). – P. 1497–1509.
Schmid M., Walter I. Do financial conglomerates create or destroy economic value? // Journal of Financial Intermediation. – 2009. – № 18 (2). – P. 193-216.
[346] См, например,
Biener C., Eling M., Jia R. The structure of the global reinsurance market: An analysis of efficiency, scale, and scope // Journal of Banking & Finance. – 2017. – № 77 (C). – P. 213–229.
Biener C., Eling M., Wirfs, J.H. The determinants of efficiency and productivity in the Swiss insurance industry // European Journal of Operational Research. – 2016. – № 248 (2). – P. 703–714.
Cummins J. D., Nini G. Optimal Capital Utilization by Financial Firms: Evidence from the Property-Liability Insurance Industry // Journal of Financial Services Research. – 2002. – № 21 (1). – P. 15-53.
Cummins J. D., Weiss M. A., Zi H. Organizational form and efficiency: The coexistence of stock and mutual property-liability insurers // Management Science. – 1999. – № 45 (9). – P. 1254–1269. (отметим, что в данной работе авторы приходят к выводу, что эффект диверсификации зависит от типа компании).
Eckles D., Powell L. Estimating Efficiency Effects of Uniform Regulation in Property and Casualty Insurance //
Risky Business: Insurance Markets and Regulation Independent studies in political economy / ed. L. Powell. – Oakland, CA: The Independent Institute, 2013. – Ch. 9. – P 227 – 243.
[347] Biener C., Eling M., Wirfs, J.H. The determinants of efficiency and productivity in the Swiss insurance industry // European Journal of Operational Research. – 2016. – № 248 (2). – P. 703–714.
Diacon S. R., Starkey K., O'Brien C. Size and efficiency in European long-term insurance companies: An international comparison / S. R. Diacon, // The Geneva Papers on Risk and Insurance. – 2002. – № 27 (3). – P. 444–466.
Eling M., Luhnen M. Efficiency in the international insurance industry: A cross-country comparison // Journal of Banking & Finance. – 2010. – № 34 (5). – P. 1497–1509.
Eling M., Schaper P. Under pressure: how the business environment affects productivity and efficiency of European life insurance companies // European Journal of Operational Research. – 2017. – № 258 (3). – P. 1082–1094.

США)[348]. Наконец, ряд ученых не выявили разницу между эффективностью страховых компаний с различной организационной формой[349].

Поскольку все, кроме нескольких компаний в выборке, являются членами группы компаний[350], данная переменная также не включается в модель. При этом подчеркнем, что в рамках имеющихся исследований выявлена положительная взаимосвязь между членством в группе и эффективностью компаний[351], что, в частности, можно объяснить возможностью применения наилучших практик и сокращением административных издержек.

На данном этапе нет достоверного подтверждения того, как концентрация на рынке (доля на рынке, конкуренция) влияет на техническую эффективность компаний, в связи с чем данные показатели не включаются в модель. Объяснение обратной взаимосвязи концентрации на рынке и эффективности компаний предложено Х. Демзетцом, и заключается в том, что более эффективные по издержкам компании могут предлагать более низкие цены, в результате чего их доля на рынке увеличится[352]. Такое утверждение противоречит традиционной теории о том, что монополисты будут скорее завышать цены при низкой

---

[348] Brockett P .L., Cooper W. W., Golden L. L. et al. Evaluating solvency versus efficiency performance and different forms of organization and marketing in US property-liability insurance companies // European Journal of Operational Research. – 2004. – № 154 (2). – P. 492–514.
Cummins J.D., Tennyson S., Weiss M.A. Consolidation and efficiency in the U.S. life insurance industry // Journal of Banking and Finance. – 1999. – № 23(2–4). – P. 325–357.
Erhemjamts O., Leverty J. T. The Demise of the Mutual Organizational Form: An Investigation of the Life Insurance Industry // Journal of Money, Credit and Banking. – 2010. – № 42 (6). – P. 1011-1036.

[349] Eckles D., Powell L. Estimating Efficiency Effects of Uniform Regulation in Property and Casualty Insurance //
Risky Business: Insurance Markets and Regulation Independent studies in political economy / ed. L. Powell. – Oakland, CA: The Independent Institute, 2013. – Ch. 9. – P 227 – 243.
Greene W.H., Segal D. Profitability and efficiency in the US life insurance industry // Journal of Productivity Analysis. – 2004. – № 21 (3). – P. 229–247.

[350] Это связано, в том числе, с тем, что многие страховые компании, в том числе за счет требований законодательства, имеют отдельное юридическое лицо для осуществления страхования жизни, и другое для осуществления страхования иного, чем страхование жизни, а также с тем, что ряд компаний создают дочерние компании для инвестиции активов.

[351] Cummins J. D., Rubio-Misas M., Vencappa D. Competition, efficiency and soundness in European life insurance markets // Journal of Financial Stability. – 2017. – № 28 (C). – P. 66–78.
Eckles D., Powell L. Estimating Efficiency Effects of Uniform Regulation in Property and Casualty Insurance // Risky Business: Insurance Markets and Regulation Independent studies in political economy / ed. L. Powell. – Oakland, CA: The Independent Institute, 2013. – Ch. 9. – P 227 – 243.
Mahlberg B., Url T. Effects of the single market on the Austrian insurance industry // Empirical Economics. – 2003. – № 28 (4). – P. 813–838.

[352] Demsetz H. Industry structure, market rivalry, and public policy // Journal of Law and Economics. – 1973. – № 16 (1). – P. 1–9.

конкуренции[353]. В пользу традиционной теории говорят, в частности, исследования Дж. Биккера, М. Ван Лювенштейна[354] и А. Алшаммари и др.[355], в то время как ряд других исследователей обнаруживает обратную взаимосвязь между степень концентрации на рынке и эффективностью[356]. В исследовании Е. Грмановой и Р. Пукалы (на примере Чехии и Польши) было продемонстрировано, что взаимосвязь показателей эффективности компании и её доли на рынке очень низкая[357].

Д. Камминса, М. Рубио-Мисас и Д. Венкаппа в своём исследовании показывают, что рост конкуренции на рынках страхования жизни приводит к улучшению показателей финансовой стабильности компаний, при этом данный эффект значительней для менее эффективных страховых компаний[358]. При этом Б. Малберг и Т. Урл, напротив, обнаруживают, что усиление конкуренции не привело к повышению технической эффективности наименее эффективных страховые компании относительно компаний-лидеров, хотя в среднем отмечается рост эффективности[359].

Соответственно, остается открытым вопрос о том, является ли конкуренция более благоприятной для эффективных или, напротив, менее эффективных компаний. Исследование Д. Камминса и др. может опровергнуть суждение, что рост конкуренции приводит к вытеснению слабых фирм с рынка[360].

---

[353] Leibenstein H. Allocative efficiency vs. X-efficiency // The American Economic Review. – 1966. – № 56 (3). – P. 392–415.

[354] Bikker J. A., Van Leuvensteijn M. Competition and efficiency in the Dutch life insurance industry / J. A. Bikker, // Applied Economics. – 2008. – № 40 (16). – P. 2063–2084.

[355] Alshammari A. A, Syed Jaafar Alhabshi S. M., Saiti B. The impact of competition on cost efficiency of insurance and takaful sectors: Evidence from GCC markets based on the Stochastic Frontier Analysis // Research in International Business and Finance. – 2019. – № 47 (C). – P. 410–427.

[356] Berry-Stölzle T. R., Weiss M. A., Wende S. Market structure, efficiency, and performance in the European property-liability insurance industry [Электронный ресурс] // Temple University Working paper. – 2011. – 28 p. – URL: http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.386.7220&rep=rep1&type=pdf (дата обращения 27.11.2019).
Choi B. P., Weiss M. A. An empirical investigation of market structure, efficiency, and performance in property-liability insurance // Journal of Risk and Insurance. – 2005. – № 72 (4). – P. 635–673.
Eling M., Schaper P. Under pressure: how the business environment affects productivity and efficiency of European life insurance companies // European Journal of Operational Research. – 2017. – № 258 (3). – P. 1082–1094.

[357] Grmanová E., Pukala R. Efficiency of insurance companies in the Czech Republic and Poland // Oeconomia Copernicana. – 2018. – № 9 (1). – P. 71–85.

[358] Cummins J. D., Rubio-Misas, M., Vencappa, D. Competition, efficiency and soundness in European life insurance markets // Journal of Financial Stability. – 2017. – № 28 (C). – P. 66–78.

[359] Mahlberg B., Url T. Single Market effects on productivity in the German insurance industry // Journal of Banking and Finance. – 2010. – № 34 (7). – P. 1540–1548.

[360] Отметим, что некоторые приведенные в первой главе данной работы исследования говорят о том, что более эффективные компании в сфере производства получают большую выгоду от интеграции.

В связи с вышесказанным были отобраны факторы для включения в модели для анализа эффективности, издержек и прибыли страховых компаний в рамках интеграционных объединений, проведенном в третьей главе данной работы, где также описаны эконометрические методы оценки модели. Для обозначения объясняющих переменных в описание модели регрессии используем принятое обозначение $\boldsymbol{\chi'\beta}$ (вектор контрольных переменных, в нашем случае: для оценки взаимосвязи интеграции и прибыли/издержек – транслогарифмическая производственная функция, обозначенная формулой (2); для оценки взаимосвязи между степенью интеграции и показателями эффективности, рассчитанными по МОД (формула (6) – переменные, приведенные в таблице 2.2.1.)[361]. Объясняемыми переменными являются издержки, прибыль и показатели эффективности страховых компаний соответственно. Подробное описание переменных приведено в Приложении 3. Пример оцененной модели приведен в формуле П.1 в Приложении 2.

2.3. Разработка методов анализа влияния международной интеграции и либерализации торговли услугами на показатели эффективности страховых компаний[362]

Теперь рассмотрим способы оценки влияния интеграции на эффективность страховых компаний. Интеграцию можно определить как «сближение и объединение предприятий, отраслей, регионов, стран, углубление их взаимодействия на основе различных видов и форм разделения и комбинации труда, производства, ведения бизнеса, развития специализации и кооперирования»[363]. В рамках ВТО под региональными торговыми соглашениями

[361] В рамках анализа с помощью МОД данные переменные в русскоязычной литературе помимо «факторов эффективности» также носят название «контекстные переменные» или «детерминанты эффективности».
[362] При подготовке данного параграфа использовались следующие публикации автора: Демчук В.А. Методы анализа влияния международной интеграции на результаты деятельности страховых компаний // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. – 2020. – №2. – С. 225–228.
[363] Большая российская энциклопедия (2019) [Электронный ресурс]. – URL: https://bigenc.ru/economics/text/2013826 (дата обращения 16.08.2019).

понимает любое торговое соглашение на взаимной основе между двумя или более странами, не обязательно из одного региона. Под торговыми соглашениями, в свою очередь, подразумевается соглашение, предполагающее какие-либо привилегии при торговле с участниками соглашения по отношению к странам, не участвующим в нём[364].

В целях оценки влияния интеграционных процессов на показатели эффективности страховых компаний большинство исследователей страховых рынков стран ЕС рассматривают тренды изменения показателей эффективности за определенный период, и утверждают, что данный тренд связан с созданием общего рынка, как, к примеру, в описанном в предыдущем параграфе исследованиях Д. Камминса и др.

В работе своей работе А. Касман и Э. Тургутлу говорят о том, что рост эффективности страховых компаний, начиная с 2002 года, свидетельствует о положительных эффектах интеграции (увеличение показателей эффективности страховых компаний стран ЕС с 2002 также отмечают М. Люнен, М. Элинг[365] и Ф. Шаппер[366]). А. Касман и Э. Тургутлу также приходят к выводу, что тренды изменения показателей эффективности на страховых рынках новых стран-участниц ЕС (на 2010 год) и стран-кандидатов на вступление в ЕС не имели существенных отличий от трендов на рынках более старых членов. Данный факт является «хорошим показателем будущего развития общего рынка», и того, что схожие структурные проблемы на этих рынках можно решать с помощью общих законодательных инициатив и других мер[367]. Однако, по мнению автора данной диссертации, схожие тенденции изменения эффективности в странах-участницах интеграционной группировки и странах, в неё не входящих, могут

---

[364] WTO Regional Trade Agreements and the WTO (2019) [Электронный ресурс]. – URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/scope_rta_e.htm (дата обращения 16.08.2019).

[365] Eling M., M. Luhnen Efficiency in the international insurance industry: A cross-country comparison // Journal of Banking & Finance. – 2010. – № 34 (5). – P. 1503.

[366] Eling M., Schaper P. Under pressure: how the business environment affects productivity and efficiency of European life insurance companies // European Journal of Operational Research. – 2017. – № 258 (3). – P. 1082–1094.

[367] Kasman A., Turgutlu E. Performance of European insurance firms in the single insurance market // International Review of Applied Economics. – 2011. – № 25 (3). – P. 363 – 378.

свидетельствовать об отсутствии влияния интеграции на показатели эффективности страховых компаний.

Что касается аналогичных методов оценки влияния НАФТА на страховые рынки стран-участниц, А. Рейна и У. Фуентес приходят к выводу, что членство в вышеупомянутой интеграционной группировке, несмотря на ожидания[368], не привело к снижению издержек и росту производительности компаний на мексиканском страховом рынке[369]. Издержки компаний в среднем могли вырасти за счет доступа компаний США на мексиканский рынок, поскольку уровень оплаты труда в США выше, чем в Мексике.

Другой метод оценки влияния интеграции, предложенный исследователями, – доля премий по видам страхования, наиболее подверженным иностранной конкуренции, в общем объеме премий, собранных конкретной страховой компанией. В статье «Влияние общего рынка на страховой сектор в Австрии» [370] авторы полагают, что доступ иностранных компаний на рынок по-разному скажется на компаниях, занимающимися различными видами страхования, поскольку иностранные компании пойдут преимущественно в прибыльные отрасли, или в отрасли, где высокий объем продаж[371]. Далее ученые рассчитывают долю таких видов страхования в портфеле компаний и берут полученный показатель в качестве переменной, отражающей влияние общего рынка. Данный показатель не влияет на чистую техническую эффективность страховых компаний, однако является слабозначимым и оказывает отрицательное влияние на техническую эффективность страховых компаний[372] при некоторых

---

[368] Формально снижение издержек не предусматривалось соглашением, однако в теории интеграционные соглашения могут приводить к сокращению издержек компаний стран, к примеру, за счёт перенимания лучших практик иностранных компаний и углубления специализации.

[369] Reyna A., Fuentes H. A cost efficiency analysis of the insurance industry in Mexico // Journal of Productivity Analysis. – 2018. – № 49(1). – P. 60.

[370] Mahlberg B., Url T. Effects of the single market on the Austrian insurance industry // Empirical Economics. – 2003. – № 28 (4). – P. 828.

[371] Среди таких отраслей авторы выделяют обязательное страхование автогражданской ответственности, страхование от огня и сопутствующих рисков, страхование самолетов и других видов транспорта и страхование на случай перерыва в производстве.

[372] Mahlberg B., Url T. Effects of the single market on the Austrian insurance industry // Empirical Economics. – 2003. – № 28 (4). – P. 830.

спецификациях модели[373] (что противоречит суждениям о том, что рост конкуренции ведет к росту эффективности). Отметим, что авторы выделяют виды страхования, наиболее подверженные конкуренции, однако нет оснований утверждать, что компании других стран-участниц ЕС будут однозначно идти в эти сектора на австрийском страховом рынке.

В качестве доказательства усиления конкуренции и «движения к ситуации полной конкуренции» Б. Малберг и Т. Урл также приводят довод о том, что корреляция между показателем эффективности с точки зрения потребителей (то есть соотношение затраты–выпуск) и с точки зрения акционеров (соотношение капитал-прибыль[374]), оцененными с помощью метода охвата данных, увеличивается, то есть наблюдается уменьшение провалов рынка.

Ряд исследователей применяет фиктивную переменную (как и при оценке влияния участие в интеграционном объединении на объемы торговли). В частности, С. Кэмпбел, Л. Голдберг и А. Рай для оценки влияния директив ЕС на доходность акций страховых компаний применяют регрессионный анализ, в котором в качестве одной из объясняющих переменных используется фиктивная переменная, принимающая значение 1, начиная с временного периода, в котором было объявлено об изменениях в связи с директивой. Далее авторы рассматривают случаи, когда имело место изменение доходности в связи с принятием директивы, и анализируют, какие факторы (страновая специфика, размер компании и т.д.) влияют на уровень «аномальных изменений доходности». Ученые заключают, что директивы, касающиеся страхования иного, чем страхование жизни, ведут к снижению доходности акций, в то время как директивы по страхованию жизни ведут к её росту. Авторы отмечают, что влияние третьей директивы[375] больше, чем

[373] В случаях моделей с фиксированными эффектами и применением фиктивных переменных, модели со случайными эффектами и фиктивными переменным, а также модели Тобит с фиксированными эффектами.
[374] Авторы рассчитывают второй показатель эффективности, в рамках которого единственный фактор производства – капитал, а единственный конечный продукт – прибыль.
[375] Данная директива позволила компаниям открывать филиалы в других странах-участницах ЕС при наличии разрешения от регулятора в стране регистрации.

влияние других директив, что свидетельствует о том, что более глубокая интеграция значительней влияет на страховые рынки стран-участниц[376].

Фиктивную переменную для оценки влияния либерализации страхового рынка Китая в результате его вступления в ВТО (не в рамках интеграционных объединений) в своём анализе используют Дж. Леверти, И. Лин и Х. Жу. Данная переменная принимает значение 1, начиная с 2002 года, когда КНР вступила во Всемирную торговую организацию. Помимо фиктивной переменной для оценки последствий либерализации авторы также используют переменную «ограничения», равную проценту всех собираемых в стране премий, которые приходятся на виды страхования и регионы, в которых иностранные компании не могут предоставлять страховые услуги. За рассматриваемый период среднее значение этого показателя было равно 79,3%[377].

По оценкам, сам факт вступления в ВТО в среднем не оказал влияния на эффективность, однако положительно сказался на эффективности национальных (китайских) компаний, что противоречит мнению о том, что национальные страховщики проиграют в конкурентной борьбе более «развитым» зарубежным. Одно из возможных объяснений заключается в том, что иностранные страховщики внедряют новые технологии, навыки и виды услуг, которые впоследствии перенимают национальные страховые компании, что ведет к росту человеческого капитала. Усиление конкуренции также может мотивировать все компании на рынке снижать издержки, оптимизируя производство – феномен, известный под названием «эффект сома»[378].

Данную ситуацию можно объяснить уже упомянутой гипотезой о «преимуществе игры на своём поле». Хотя данная гипотеза в исследовании А.

---

[376] Campbell C., Goldberg L., Rai A. The Impact of the European Union Insurance Directives on Insurance Company stocks // The Journal of Risk and Insurance. – 2003. – № 70 (1). – P. 125–167.

[377] Leverty J. T., Lin Y., Zhou H. WTO and the Chinese insurance industry // Geneva Papers on Risk and Insurance. – 2009. – № 34. – P. 456.

[378] Часто используемый термин, особенно в китайской литературе, обозначающий ситуацию, в которой наличие одного или нескольких сильных игроков на рынке приводит к тому, что конкуренты тоже начинают совершенствоваться. Изначально сома пускали в аквариум с только что выловленной рыбой, чтобы она продолжала активно плавать, чтобы не ухудшалось качество мяса.
См, например, Guo P., Yue S. The impact of Internet finance on commercial banks risk taking: evidence from China // China Finance and Economic Review. – 2016. – № 4 (1). – P. 1–19.

Бергера и др.[379] подтверждается «в среднем», рассмотрев иностранные компании по странам, ученые пришли к выводу, что национальные компании (в случае исследования – банки) могут быть менее эффективными, чем компании из некоторых отдельно взятых стран, что подтверждает гипотезу о «глобальном преимуществе». Отметим, что иностранные компании были допущены не во все сегменты китайского страхового рынка, а, вероятно, в самые конкурентоспособные из них с точки зрения китайского правительства, чтобы не создавать угрозу китайским страховым компаниям.

Ещё одно теоретическое объяснение тому, что эффект вытеснения национальных зарубежными поставщиками различных услуг не столь велик, заключается в том, что иностранные компании могут занимать ещё не освоенную нишу на рынке, а инвесторы предпочитают иметь в своём портфеле как активы зарубежных, так и активы национальных компаний в целях диверсификации. Отметим, однако, что данное объяснение противоречит идеи о том, что иностранные компании, напротив, идут в самые прибыльные отрасли, а также отрасли с высоким объемом продаж, в частности озвученной Б. Малбергом и Т. Урлом. Второй тезис автор считает более убедительным, поскольку основная цель выхода на новые рынки - получение прибыли. Тем не менее данная гипотеза озвучивалась в научной дискуссии, в связи с чем автор работы считает нужным её упомянуть.

Ученые показали, что членство Китая в ВТО положительно сказалось на производительности, а ограничения деятельности иностранных компаний отрицательно сказывается как на производительности, так и на эффективности, причем рост ограничений на 10% в рамках модели в среднем приводит к падению технической эффективности на 3,2%[380]. Важно отметить, что авторы оценивают краткосрочный эффект от либерализации страхового сектора в Китае, поскольку их анализ заканчивается 2004 годом. Другие исследователи обнаружили, что

[379] Berger A. N., DeYoung R., Genay H., Udell G. Globalization of financial institutions: Evidence from cross-border banking performance // Brookings-Wharton Papers on Financial Service. – 2000. – № 3. – P. 93

[380] Leverty J. T., Lin Y., Zhou H. WTO and the Chinese insurance industry // Geneva Papers on Risk and Insurance. – 2009. – № 34. – P. 458.

китайские страховые компании уступают иностранным с точки зрения эффективности по издержкам, однако превосходят их по эффективности по прибыли[381].

В исследовании Ф. Ди и Х. Динга для оценки влияния торговых барьеров на прибыль и издержки страховых компаний был рассчитан коэффициент, отражающий уровень торговых барьеров. Коэффициент рассчитывался как взвешенный показатель коэффициентов по различным видам ограничений, присеваемым авторами по своей методике[382]. Например, коэффициент за тип разрешенных видов коммерческого присутствия равен единице, если оно запрещено; равен 0,66, если разрешены только представительства; 0,33, если разрешены определенные виды коммерческого присутствия и нулю, если нет никаких ограничений, и имеет вес 0,06 в агрегатном индексе. Веса отдельных индексов в общем индексе рассчитываются по методу главных компонентов[383]. Авторы исключает из расчета индекса пруденциальные меры регулирования. Данный индекс напоминает индекс ограничений торговли услугами, разработанный ОЭСР и Всемирным банком, однако является менее детализированным, поскольку авторы не имели доступа к ряду данных (к примеру, опросники должностных лиц).

С помощью индекса ограничений торговли Ф. Ди и Х. Динг оценивают не только степень либерализации торговли страховыми услугами в целом, но и влияние либерализации на операционные расходы и прибыль страховых компаний[384]. По оценкам, увеличение торговых барьеров[385] не влияет на

---

[381] Bian W.., Wang X. The openness of China's insurance industry and the efficiency of domestic vs. foreign life insurers // Asia-Pacific Journal of Accounting & Economics. – 2019. – № 26 (6). – P. 731–746.

[382] Dee P., Ding H. Impact of Regulatory Barriers to Trade in Insurance Services // Priorities and pathways in Service Reform. Part 1. Quantitative studies (World Scientific Studies in International Economics. Vol. 23) / ed. by P. Dee. – Singapore: World Scientific Publishing Co., 2013. – Ch. 2. – P. 34.

[383] Dee P., Ding H. Impact of Regulatory Barriers to Trade in Insurance Services // Priorities and pathways in Service Reform. Part 1. Quantitative studies (World Scientific Studies in International Economics. Vol. 23) / ed. by P. Dee. – Singapore: World Scientific Publishing Co., 2013. – Ch. 2. – P. 35.

[384] Издержки и прибыль для анализа делят на сумму собственного капитала и заемных средств для избежание мультиколлинеарности.

[385] Под барьерами понимаются меры, ограничивающие какую-либо из форм торговли услугами.

Например, ограничение на долю иностранного капитала в капитале страховщиков, ограничения по форме иностранного присутствия (филиалы, представительства и т.д.), лицензирование, наличие государственной монополии, виды страхования, где иностранным страховщикам запрещено страховать риски, возможность резидентов страны приобретать страховое покрытие за рубежом, контроль страховых тарифов со стороны

операционные расходы компаний, однако приводит к росту прибыли (что объясняется тем, что при более высоких барьерах меньше конкуренция, и есть возможность повышать цены на страховые услуги). При этом торговые барьеры в большей степени влияют на прибыть компаний, работающих в сфере имущественного страхования, чем компаний, чья основная деятельность связана со страхованием жизни и медицинским страхованием[386]. Отметим, однако, что для анализа влияния ограничений торговли услугами на издержки авторы считают стоимость собственного капитала и заемных средств неизменной, так как рассматриваемые временные рамки меньше 10 лет. Сложно оценить, насколько данное предположение могло повлиять на результаты оценки.

Имеется ряд трудностей, связанных с оценкой торговых барьеров. Во-первых, имеющиеся барьеры для входа в отрасль могут защищать как национальные компании от конкуренции иностранных, так и уже существующие компании от входа новых игроков на рынок, независимо от страны, в которой основана компания – такие меры не являются дискриминационными по отношению к иностранным страховщикам. Данные меры защищают компании, уже действующие на рынке, независимо от страны происхождения, и сдерживают торговлю услугами. Для решения этой проблемы вышеупомянутые авторы в своём анализе отдельно выделяют меры регулирования, распространяющиеся как на иностранных, так и на национальных страховщиков, и меры, касающиеся только иностранной деятельности. Вторым камнем преткновения при оценке торговых барьеров является наличие так называемых пруденциальных мер регулирования, о которых было сказано ранее. Как правило, такие ограничения исключаются из анализа ввиду сложности количественной оценки их «ограничительной» силы. Исследователи подчеркивают, что иногда сложно разграничить, какие из мер

государства, ограничение по составу совета директоров, ограничения по перемещению физических лиц, минимальный процент премий, которые компания обязана перестраховать у национальных перестраховщиков, ограничения возможностей компаний размещать активы за рубежом.

При этом такие барьеры (например, требования к лицензированию или государственно установленные тарифы), могут ограничивать также вход в отрасль новых национальных страховщиков.

[386] Dee P., Ding H. Impact of Regulatory Barriers to Trade in Insurance Services // Priorities and pathways in Service Reform. Part 1. Quantitative studies (World Scientific Studies in International Economics. Vol. 23) / ed. by P. Dee. – Singapore: World Scientific Publishing Co., 2013. – Ch. 2. – P. 59.

регулирования приняты с целью достижения целей экономической политики, а какие являются ограничительными с целью защиты национального рынка[387].

На взгляд автора данной работы, одной из мер степени интеграции могла бы выступить доля других стран-участниц интеграционной группировки на страховом рынке страны. Пока не производилось попыток оценить влияния интеграционных объединений на показатели эффективности путем использования доли на рынке в качестве объясняющей переменной. Безусловно, данная доля зависит не только от наличия и условий интеграционного соглашения, поскольку не исключена торговля страховыми услугами между странами, расположенными рядом (или далеко) ещё до заключения соглашения. Этот вопрос отсылает нас к проблеме эндогенности интеграционных соглашений в гравитационных моделях торговли: страны заключают соглашения по причине того, что объем торговли между ними уже высокий. С этой проблемой связывают результаты об отсутствии влияния интеграции на объемы торговли в ранних исследованиях[388]. При торговле всеми видами услуг, и страхованием в частности, данная проблема не стоит столь остро, как при торговле товарами, поскольку соглашения о преференциальной торговле вряд ли заключаются по причине больших объемов торговли услугами.

Следует отметить так называемый «эффект ожиданий», когда компании наращивают экспорт/импорт за некоторое время до вступления договора о свободной торговле в силу, поскольку знают о его наличии. В случае соглашения НАФТА, например, это также усложняется тем, что у Канады и США уже было соглашение о свободной торговле (Канадско-американское соглашение о свободной торговле, действовавшее с 1988 года), а Мексика начала одностороннюю либерализацию в конце 1980-х.

Из открытых источников невозможно получить данные о долях компаний из других стран-участниц интеграционной группировки на страховых рынках

---

[387] Dee P. Measuring and Modeling Regulatory Restrictions in Services // Priorities and pathways in Service Reform. Part 1. Quantitative studies (World Scientific Studies in International Economics. Vol. 23) / ed. by P. Dee. – Singapore: World Scientific Publishing Co., 2013. – Ch. 1. – P. 13.

[388] Hannan S. The Impact of Trade Agreements: New Approach, New Insights [Электронный ресурс] // IMF Working Papers. – 2016. – № 16/117. – P. 7. – URL: https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2016/12/31/The-Impact-of-Trade-Agreements-New-Approach-New-Insights-43956 (дата обращения 17.09.2019).

конкретных стран. В соответствии с 6-м изданием Руководства по международному платежному балансу и международной инвестиционной позиции, разработанным МВФ, был изменен метод расчета объемов торговли страховыми услугами, что делает невозможным расчет доли компаний на рынке, поскольку в статистической базе ОЭСР нет данных по произведенным выплатам. Данная методика несколько отличается от предыдущей, что также не позволяет рассчитать сопоставимые доли в импорте и экспорте страховых услуг (включая перестрахование) для более ранних периодов (до 2005 г.). В связи с вышесказанным в качестве приближения[389] к показателю доли на рынке страхования в данном исследовании используются показатели доли импорта из стран-участниц интеграционного соглашения в общем импорте страховых услуг страны, и рассчитывается по формуле:

$$ImportShare_i = \frac{m_i}{M_i} \qquad (7)$$

где $ImportShare_i$ - доля стран-участниц интеграционного соглашения в импорте страны i, m_i - импорт страховых услуг страны i из других стран-участниц интеграционного соглашения, M_i - суммарный импорт страховых услуг страны i[390].

При изучении влияния экспорта страховых услуг на показатели деятельности, используется, соответственно, доля экспорта в страны интеграционного соглашения к суммарному экспорту страны по аналогичной формуле.

Абсолютные показатели не используются, потому что они не отражали бы, например, рост привлекательности страхового рынка определенной страны в целом, в результате чего увеличивается импорт этой страной страховых услуг из ряда стран, а не только стран-участниц интеграционной группировки. Аналогичная ситуация с экспортом: если рост экспорта страховых услуг из конкретной страны

---

[389] В связи с тем, что данные по долям стран на рынках недоступны.

[390] Данный индекс является упрощенной формой показателя интенсивности импорта, характеризующий относительную важность импортного рынка страны или регионы, который имеет вид:

$$T_{ij}^{m} = \frac{m_{ij}/M_i}{m_{wj}/M_w} \qquad (8)$$

где T_{ij}^{m} - показатель интенсивности импорта страны/региона i из страны/региона j, m_{ij} - импорт страны/региона i из страны/региона j, M_i - совокупный импорт страны/региона i, m_{wj} - импорта всех стран мира из страны/региона j, M_w - мировой импорт.

вырос в принципе, то в абсолютных цифрах он, может также вырасти в другие страны-участницы интеграционного соглашения. При этом снижение данного показателя как за счет уменьшения импорта из стран-участниц интеграционной группировки, так и за счёт роста импорта из других стран, по мнению автора, будет отражать степень интеграции.

Как отмечалось в предыдущей главе, в ряде исследований показано, что участие в интеграционной группировке влияет на объем торговли страховыми услугами или же есть обратная связь между ограничениями на коммерческое присутствие иностранных компаний в странах на объем импорта данных услуг[391]. При этом, по мнению Профессора Международной бизнес школы университета Брендайз (*Brandeis International Business School*) Р. Рейтано, интеграционные соглашения оказывают большее на объем торговли прямым страхованием, которое является более «локальным» рынком. В связи с вышесказанным в данной работе в качестве данных по торговле страховыми услугами при расчетах берется прямое страхование.

Косвенным доказательством влияния интеграции на объем торговли страховыми услугами также может служить то, что в 1990-е наблюдался рост доли импорта из стран-членов НАФТА в импорте прямого страхования США и Канады (см. рисунок 2.3.1). Отметим, что между США и Канадой до НАФТА существовало соглашение о свободной торговле[392].

[391] Marel E., Shepherd B. Services Trade, Regulation and Regional Integration: Evidence from Sectoral Data // The World Economy. – 2013. – № 36 (11). – P. 1402.

[392] Данные по Мексике невозможно представить, так как отсутствуют данные об импорте страны до 2005 года. Данные об импорте США из Канады до 1999 года восстановлены по объемам экспорта из Канады в США.

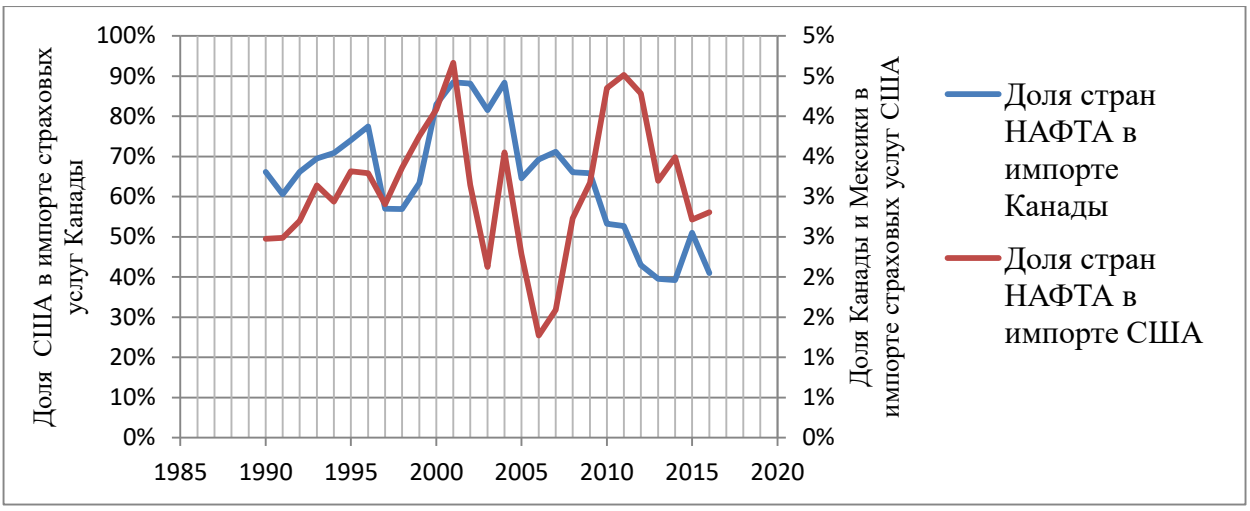


Рисунок 2.3.1. Изменения доля стран Северной Америки в импорте услуг по прямому страхованию США и Канады в процентах от суммарного импорта услуг по прямому страхованию[393]

Источник: рассчитано автором на основе данных ОЭСР[394].

Как видно на рисунках 2.3.2. и 2.3.3., важность импорта страхования из других стран-участниц НАФТА не равнозначна: доля импорта прямого страхования из других стран-участниц составляла в среднем 56% для Канады и 9% для США за период 2005-2016 годы. В случае экспорта наблюдается обратная ситуация: на страны НАФТА за аналогичный период в среднем приходилось 49% экспорта услуг по прямому страхованию из США, в то время как у Канады данный показатель находился на уровне примерно 31%[395]. В связи с этим при дальнейшей оценке эффективности будет проанализированы как показатели доли экспорта[396], так и доли импорта. Отметим, что среди ученых существует консенсус, что показатели экспорта более точные, чем показатели импорта, когда речь идёт о торговле услугами, поскольку у компаний-экспортеров есть больше стимулов отчитываться о своей деятельности[397], что также обуславливает необходимость включений показателей экспорта.

---

[393] Импорт США представлен на отдельной оси для возможности графической оценки, так как в абсолютных цифрах составляет 2-5%.
[394] OECD "OECD.Stat" (2019) [Электронный ресурс]. – URL: https://stats.oecd.org/ (дата обращения 10.04.2019).
[395] Рассчитано автором на основе данных ОЭСР.
[396] Как уже было упомянуто, в случае Мексики взят показатель экспорта страховых услуг в целом в связи с отсутствием данных по экспорту услуг по прямому страхованию.
[397] Anderson J., Borchert I., Mattoo A. et al. Dark costs, missing data: Shedding some light on services trade // A European Economic Review. – 2018. – № 105 (C). – P. 196.

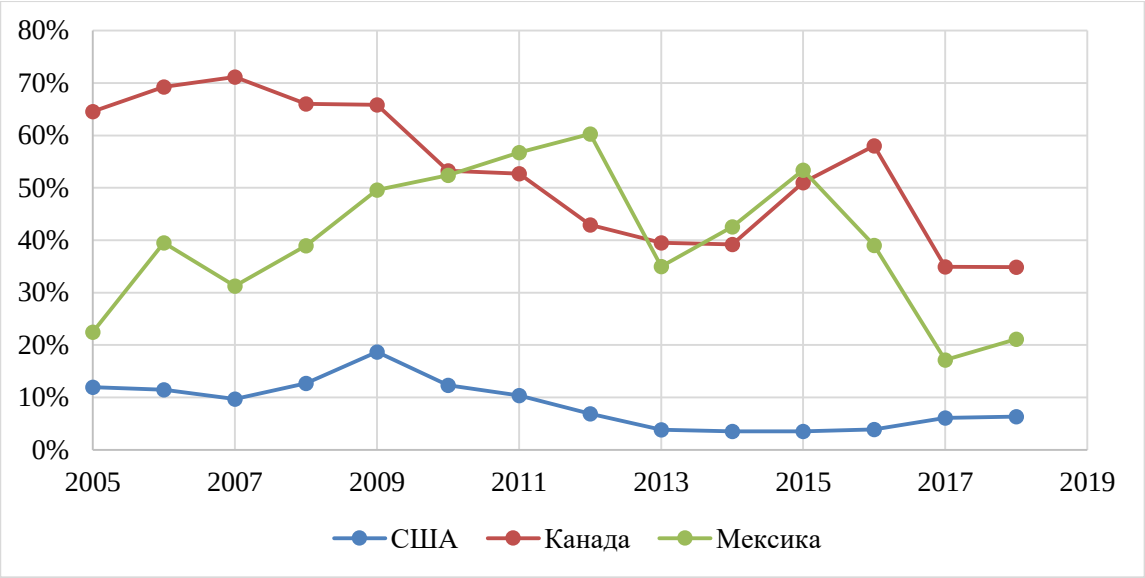


Рисунок 2.3.2. Доля импорта страховых услуг США, Канады и Мексики из остальных стран-участниц НАФТА в импорте услуг по прямому страхованию

Источник: рассчитано автором на основе данных ВТО[398].

На данный момент не существует единого мнения касательно того, как измерять степень интеграции в рамках эконометрических моделей для дальнейшего анализа её влияния на результаты деятельности страховых компаний. Подход по наблюдению динамики изменений показателей эффективности не дает однозначных результатов. При использовании в качестве меры интеграции доли наиболее подверженных иностранной конкуренции видов страхования выводы не робастны относительно спецификации модели. Применение фиктивных переменных дает возможность оценить влияние самого факта вступления в силу интеграционного соглашения (или дополнения к нему в виде директивы и т.д.), однако не измеряет степень интеграции.

Это проблема, поскольку, если величина какого-либо фактора измерена неточно, то коэффициент при нём будет занижен, поскольку к её оценке примешивается «шум», не влияющий на зависимую переменную, то есть корреляция будет меньше. В случае погрешности в измерении зависимой переменной увеличивается стандартная ошибка регрессии, соответственно, это также может повлиять на оценку уровня значимости.

[398] WTO Data portal [Электронный ресурс]. – URL: https://data.wto.org/ (дата обращения 17.04.2019).

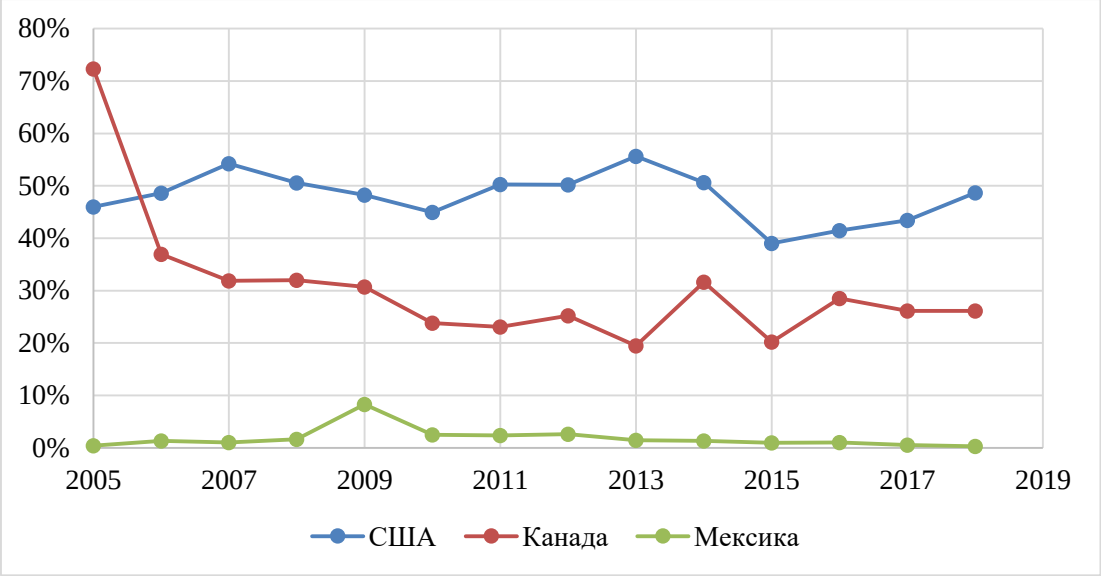


Рисунок 2.3.3.Доля экспорта страховых услуг США, Канады и Мексики в остальные страны-участницы НАФТА в суммарном экспорте страховых услуг

Источник: рассчитано автором на основе данных ВТО[399].

Поскольку в ряде работ продемонстрировано, что наличие соглашения о свободной торговле оказывает воздействие на объемы торговли страховыми услугами, в данной работе предлагается использовать долю в импорте и экспорте в качестве мер интеграции, что позволит оценить именно влияние её углубления на страховые компании. Методы оценки модели подробно описаны в параграфе 3.2. третьей главы, подробный пример оцениваемой в таком случае регрессия приведен в приложении (формула П.1. в Приложении 2).

[399] WTO Data portal [Электронный ресурс]. – URL: https://data.wto.org/ (дата обращения 17.04.2019).

Глава 3. Оценка эффективности деятельности страховых компаний в условиях интеграционных объединений

3.1. Анализ условий интеграционных соглашений по деятельности иностранных компаний на страховых рынках стран-участниц (на примере стран Северной Америки)[400]

Перед проведением количественного эмпирического анализа того, как интеграция влияет на эффективность, прибыль и издержки страховых компаний, рассмотрим, основные положения, установленные соглашением о свободной торговле.

Отметим, что барьеры к торговле услугами, в том числе страховыми, можно разделить по принципу того, какой вид торговли они ограничивают. Например, максимально допустимая доля иностранного капитала уставном капитале страховой компании является ограничением коммерческого присутствия иностранных компаний на национальном рынке. ВТО предполагает постепенное снижение, а впоследствии и устранение таких барьеров. Действие Генерального соглашения по торговле услугами (ГАТС) распространяется на все виды услуг за исключением услуг, поставляемых на некоммерческой и на неконкурентной основе при исполнении правительствами своих функций.

Напомним, в рамках ГАТС выделяется четыре способа поставки услуг[401]: 1) с территории одного государства на территорию любого другого государства (трансграничная торговля); 2) на территории одного государства потребителю услуг любого другого государства; 3) поставщиком услуг одного государства

---

[400] При подготовке данного параграфа использовались следующие публикации автора: Демчук В.А. Динамика страхового рынка Канады в условиях НАФТА // Вестник международных организаций. – 2019. – Т. 14. – № 1. – С. 113-125.

[401] The General Agreement on Trade in Services (GATS): Objectives, Coverage and Disciplines [Электронный ресурс] / World Trade Organization. – Art.1. – URL: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/26-gats.pdf (дата обращения 25.07.2019).

путем коммерческого присутствия на территории любого другого члена государства; и 4) поставщиком услуг одного государства путем присутствия физических лиц этого государства на территории любого другого государства.

Существуют различные виды барьеров для вступления в отрасль. Как и другие финансовые рынки, страховые рынки подвержены проблемами нестабильности, как в результате масштабных кризисов, так и менее крупных «провалов» рынка, таких как асимметричность информации или недобросовестная конкуренция. Для усиления стабильности финансовой системы, государство использует уже упомянутые пруденциальные меры регулирования, обеспечивающие финансовую стабильность страховых компаний, то есть, их возможность производить страховые выплаты и погашать другую задолженность в случае неблагоприятной экономической конъюнктуры. Данные меры регулирования включают в себя:

- требование к минимальному размеру капитала;
- другие показатели достаточности капитала;
- коэффициенты ликвидности;
- требования к инвестированию активов;
- наличие перестрахования;
- наличие иных гарантий в случае неплатежеспособности;
- прозрачность отчетности и предоставление информации органам надзора.

Требования регулятора также могут включать в себя методы оценки задолженности, стратегии риск-менеджмента, методы оценки платежеспособности, такие как стресс-тестирование и так далее. В России расчет требований к минимальному размеру капитала производится на основе полученных премий и произведенных выплат[402], в то время как в рамках Solvency II он рассчитывается на основе риска, присущего всем аспектам страховой деятельности: оценки возможных потерь при необходимости производить крупные

[402] Требования в рамках Solvency II будут поэтапно вступать в силу в России в 2020-2022 гг.

выплаты или из-за неадекватно рассчитанных страховых тарифов, операционных рисков, обесценения активов, неплатежеспособности дебиторов и т.д. ГАТС ВТО (как и интеграционные соглашения) признает возможность наличия таких ограничений для обеспечения стабильности финансовой системы, однако указывает, что они «должны быть как можно менее обременительны». Также разрешается принятие мер, нацеленных на защиту потребителей и обеспечение качества предоставляемых услуг.

Иногда требования могут быть чрезмерными, то есть де факто являться барьером к торговле услугами. Тот факт, что в ряде стран в 1997-2004 годах имело место снижение требований к минимальному размеру капитала, по мнению Ф. Ди и Х. Динга свидетельствует о том, что данные требования были завышены[403]. Также, например, для обеспечения стабильности страховой системы Канады доля рисков, передаваемых любой канадской страховой компанией, не являющейся компанией по страхованию жизни или перестраховочной компанией, в перестрахование незарегистрированным в Канаде (то есть иностранным) перестраховщикам в соответствии с изначальным соглашением НАФТА не могла превышать 25% риска[404].

Как было сказано в первой главе, преференциальные торговые соглашения в принципе – и региональная интеграция в частности – имеют ряд преимуществ и недостатков, хотя в теории от свободной торговли должны выигрывать все участники. В частности, Г.В. Чернова говорит о том, что при выполнении ряда условий[405], положительные результаты от интеграции для страхового рынка каждой страны превышают отрицательные[406].

В качестве примера в данной работе будет рассмотрено влияние Североамериканского соглашения о свободной торговле (НАФТА) на страховые

---

[403] Dee P., Ding H. Impact of Regulatory Barriers to Trade in Insurance Services // Priorities and pathways in Service Reform. Part 1. Quantitative studies (World Scientific Studies in International Economics. Vol. 23) / ed. by P. Dee. – Singapore: World Scientific Publishing Co., 2013. – Ch. 2. – P. 32.

[404] North American Free Trade Agreement [Электронный ресурс]. – Annex VII. – URL: www.nafta-sec-alena.org/Home/Texts-of-the-Agreement/North-American-Free-Trade-Agreement (дата обращения 03.04.2018).

[405] К примеру, когда уровень развития национального страхового рынка ниже регионального.

[406] Чернова Г. В. Глобализация и вступление России в ВТО – важнейшие факторы развития российского страхового рынка на современном этапе // Финансы и кредит. – 2013. – № 27 (555). – С. 15–28.

рынки стран-участниц. Выбор интеграционной группировки обоснован тем, что, по доле внутренней торговли между странами-участницами НАФТА уступает только ЕС, при этом ступень интеграции ниже (НАФТА является зоной свободной торговли, а не экономическим союзом). Во-вторых, это объединение ассиметрично по уровню развития стран[407], и модель отношений в нем иногда описывается как *hub-and-spokes* (втулка и спицы в колесе), что делает его интересным примером для сравнения с ЕАЭС, в котором явно экономическое преимущество России по сравнению с остальными странами-членами. Отметим, что модель «втулка и спицы» в настоящее время оспаривается – поскольку предполагает, что ускорение темпа развития в одной стране ведет к ускорению в другой (быстро вращающаяся втулка заставляет быстрее двигаться и спицы единого колеса), однако это происходит не всегда, примеры чего были приведены в предыдущих главах.

Показатели развития страховых рынков стран также отличаются: общая сумма собираемых премий в странах НАФТА в 2018 г. составила 1 624 622 млн долл. США, из них 90% приходится на США и лишь 1,7% на Мексику. Данные о показателях развития страховых рынков представлены в Таблице 3.1.1.

Таблица 3.1.1.

Показатели развития страховых рынков стран Северной Америки в 2018 г.

Страна	Объем собираемой премии (млн долл. США)	Проникновение (доля в ВВП)	Ранг (в мире)	Плотность (долл. США на душу)	Ранг (в мире)
США	1 469 375	7,48	15	4 481	12
Канада	127 903	7,14	17	3 457	18
Мексика	27 344	2,23	58	209	60
Общее	1 624 622	6,91	-	3 276	-

Источник: Swiss Re, sigma, No. 3/2019.

[407] Показатель ВВП на душу населения составил в 2018 году 62 731 долл. США в США и лишь 9 351 долл. США в Мексике (показатель для Канады - 46 243 долл. США).
Источник: OECD Data (2019) [Электронный ресурс]. – URL: https://data.oecd.org/ (дата обращения 29.04.2019).

Как и в среднем по миру, показатели объема премий растут, однако их динамика не одинакова по странам, что графически проиллюстрировано на рисунке 3.1.1.[408] (премии, собранные в США отмечены по отдельной оси).

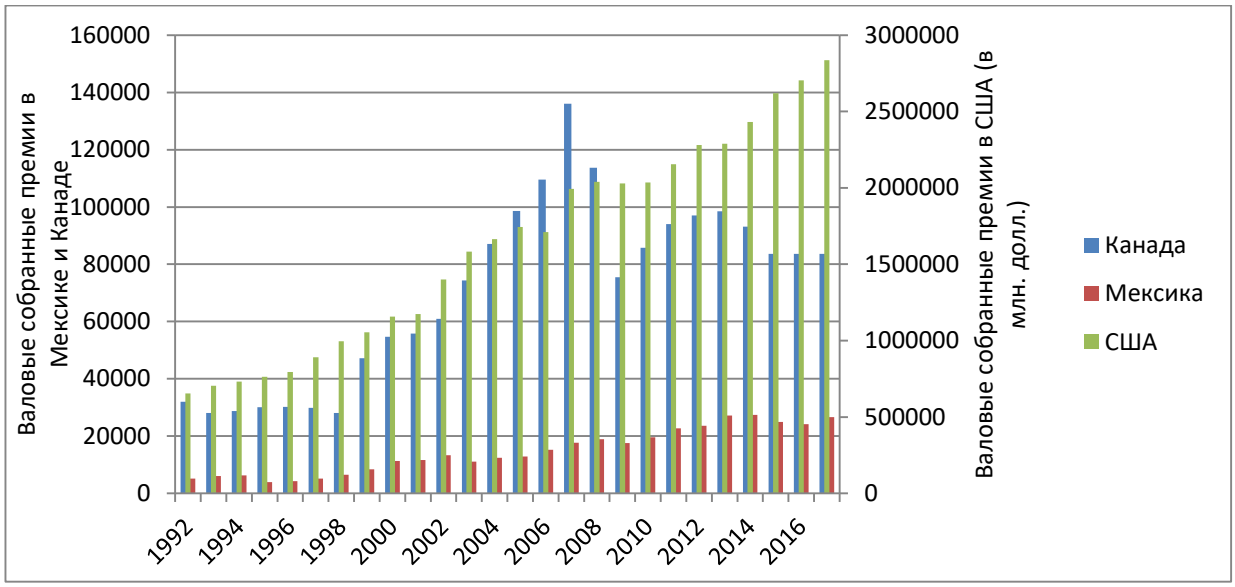


Рисунок 3.1.1.Динамика валовых собранных премий в странах Северной Америки, включая перестрахование (в млн долл. США).

Источник: построено автором на основе данных ОЭСР[409].

Наиболее высокие темпы прироста с 1993 г. были в Мексике (8% в среднем), наименее высокие – в Канаде (5%), где на объем собираемых премий в наибольшей степени сказался финансовый кризис – они уменьшились на 16% в 2008 г. и на 33% в 2009 г., в то время как в США и Мексике сокращение наблюдалось лишь в 2009 г. и в меньшей мере (на 0,5% и 7% соответственно). Это можно объяснить тем, что в США объем собираемых премий не так сильно зависит от доходов населения, поскольку многие виды страхования воспринимаются как обязательные (например, медицинское страхование). Визуально не наблюдается каких-либо изменений тенденции роста данных показателей в связи с вступлением в силу соглашения НАФТА.

Динамика плотности и проникновения в данных странах представлена в Приложении 4. В то время как в Мексике и США за рассматриваемый период

[408] У ОЭСР нет данных по объему собранных премий в Канаде в 2016 г. и 2017 г., в связи с чем для построения графика они заменены данными за 2015 г.
[409] OECD “OECD.Stat” (2019) [Электронный ресурс]. – URL: https://stats.oecd.org/ (дата обращения 10.04.2019).

наблюдался рост проникновения, в Канаде он оставался на примерное одном уровне, увеличившись в последние годы прошлого века, но вновь снизившись после финансового кризиса. В этот период в Канаде сокращение объема премий было значительнее, чем сокращение ВВП, то есть можно сделать вывод, что канадский страховой рынок в большей степени реагирует на кризисы и шоки, чем экономика в целом.

Показатель проникновения страхования в экономику в США и Мексике имеет схожую динамику развития, что может говорить об экономической зависимости страхового рынка Мексики от США. При этом данные показатели снижались перед финансовыми кризисами (в 1995 г. и 2004 г. соответственно). Необходим дальнейший анализ, чтобы установить, обусловлено ли это другими внешними факторами, или же данный показатель развития страхового рынка может служить опережающим по отношению к фазам делового цикла (это бы противоречило экономической теории, в рамках которой спады деловой активности предшествуют спадам страховой). Данная проблема выходит за рамки настоящего исследования.

Плотность страхования за рассматриваемый период в среднем выросла во всех трех странах. Отметим, что по показателям развития страхового сектора Мексика отстает от других крупных стран в Латинской Америке, как видно из данных в таблице 3.1.2. При этом за последние 5 лет (с 2013 г. по 2017 г.) среди крупнейших стран региона, не считая Уругвая, в Мексике наблюдались самые высокие темпы роста проникновения страхования – в среднем почти 4% в год.

Таблица 3.1.2.

Сравнение динамики показателей развития страхового рынка по крупнейшим странам Латинской Америки.

Показатель	Страна	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Средний темп прироста
Проникновение (в процентах)	Мексика	1,9	2,1	2	2,1	2,2	2,3	3,9%
	Аргентина	2,3	2,4	2,4	2,6	2,6	2,6	2,5%
	Бразилия	2,7	2,7	2,8	3,1	3,3	3,2	3,5%
	Уругвай	2,1	2,1	2,3	2,4	…	2,6	4,4%
	Чили	4,2	4,2	4,2	4,6	4,9	4,6	1,8%

Показатель	Страна	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Средний темп прироста
Плотность (долл. США на душу)	Мексика	198	225,7	224,4	202,6	194,3	211,4	1,3%
	Аргентина	333,4	393	405	417,9	422,4	392,5	3,3%
	Бразилия	332,5	335,3	344,5	271,5	285,8	319,9	-0,8%
	Уругвай	309,9	351,3	377,2	368,5	…	451,3	7,8%
	Чили	644,7	664,4	612,3	629	674,1	693,2	1,5%

Источник: данные ОЭСР[410] и расчеты автора (средний темп прироста).

Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА) вступило в силу 1 января 1994 г. 30 ноября 2018 г.[411] было подписано новое соглашение между США, Канадой и Мексикой[412], вступившее в силу 1 июня 2020 г. На момент написания данной работы действовали положения НАФТА, в связи с чем его положения описаны в настоящем времени.

В сфере торговли финансовыми услугами Соглашение предусматривает национальный режим и режим наибольшего благоприятствования: иностранные поставщики финансовых услуг пользуются режимом, не менее благоприятным, чем предоставляется собственным поставщикам (ст. 1405) Режим, предоставляемый им, не может быть менее благоприятным, чем предоставляется в подобных обстоятельствах другому государству-члену Соглашения или иному государству (ст. 1406). Финансовые поставщики услуг могут установить коммерческое присутствие в других странах, за исключением ограничений, перечисленных в Приложении к Соглашению. Поскольку между Канадой и США до вступления в силу НАФТА уже существовало торговое соглашение (ФТА), в рамках нового Соглашения Канада предоставила мексиканским компаниям такие же условия, как и американским: например, банкам, контролируемым резидентами Мексики, с 1994 года не нужно получать разрешение от Министерства Финансов Канады для открытия филиалов на территории Канады.

---

[410] OECD “OECD.Stat” (2019) [Электронный ресурс]. – URL: https://stats.oecd.org/ (дата обращения 10.04.2019).

[411] Canada-United States-Mexico Agreement, Government of Canada [Электронный ресурс]. – URL: https://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/cusma-aceum/index.aspx?lang=eng (дата обращения 23.09.2018).

[412] Отметим, что в Канаде данное Соглашение называют Соглашение между Канадой, США и Мексикой (Canada-United States-Mexico Agreement (CUSMA) и Accord Canada–États-Unis–Mexique (ACEUM) на французском),в то время как в Мексике данное соглашение носит название Соглашение между Мексикой, США и Канадой (Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC).

Соглашение допускает количественные ограничения, оговоренные сторонами (Приложение VII)[413], однако предусматривает их периодический пересмотр в сторону либерализации или полной отмены. Например, доля рисков, передаваемых любой страховой компанией, зарегистрированной в Канаде, не являющейся компанией по страхованию жизни или перестраховочной компанией, в перестрахование незарегистрированным в Канаде (то есть иностранным) перестраховщикам в соответствии с изначальным соглашением не могла превышать 25% риска, принятого данной страховой компанией. Данное ограничение было отменено в 2011 году, что привело к увеличению объема рисков, передаваемых в перестрахование канадскими страховщиками перестраховщикам, не имеющим лицензию на осуществление деятельности в Канаде. Тем не менее, остаётся возможность введения ограничений, в частности, для защиты потребителей финансовых услуг (в т.ч. страховых), инвесторов, обеспечения стабильности финансовой системы страны и так далее (ст. 1410)[414].

Соглашение НАФТА не является «глубоким», но тем не менее предполагает более значительные преференции для стран-участниц, чем ВТО. Например, в рамках ВТО на долю иностранных инвесторы не может приходиться более 40% оплаченного капитала мексиканских страховых компаний, в то время как в рамках НАФТА этот размер составляет 50%. Также в исключениях из общих требований по режиму наибольшего благоприятствования ВТО для Канады указано, что «преференциальный доступ к рынку страховых услуг провинции Онтарио предоставляется ... страховым агентам США»[415].

Притом, что соглашение предполагает национальный режим, то есть иностранные компании могут открывать филиалы на таких же условиях, как и национальные, при соответствии ограничениям, указанным в исключениях[416], у

---

[413] К примеру, совокупные иностранные инвестиции в страховые компании Мексики не должны превышать 50% от оплаченного акционерного капитала.

[414] North American Free Trade Agreement [Электронный ресурс]. – URL: www.nafta-sec-alena.org/Home/Texts-of-the-Agreement/North-American-Free-Trade-Agreement (дата обращения 03.04.2018).

[415] URL: http://i-tip.wto.org/services/MFN_Detail.aspx/?id=C124&sector_path=0000700043 (дата обращения 03.05.2019).

[416] Например, максимальная доля капитала одного иностранного страховщика к совокупному капиталу всех финансовых институтов, занимающихся данным видом деятельности (в данном случае – страхованием), в Мексике не может превышать 1,5%, а суммарная сумма всех иностранных компаний – 12% (с 1999 года). При этом данное

трёх стран разные требования к деятельности страховых компаний. Таким образом, канадской компании для работы на страховом рынке США необходимо соответствовать требованиям американских регуляторов.

В США и Канаде ситуация усугубляется тем, что каждый штат (провинция) самостоятельно регулирует страховую деятельность, то есть американской компании, в случае, если она работает на всей территории США, необходимо получить 50 лицензий. Компаниям может оказаться необходимо разработать отдельные страховые продукты для рынков других стран и вести по ним отдельную отчетность для соответствия требованиям регулятора, что приводит к меньшему приросту эффективности из-за, например, уменьшения эффекта масштаба за счет продажи страховых полисов на территории нескольких стран.

Остановимся подробнее на препятствиях интеграции, связанных с различными требованиями регуляторов и различиями самих страховых рынков. И.Н. Жук констатировал, что проникновение на зарубежные рынки страховых компаний тем успешнее, чем более схожи условия функционирования страховщиков в стране базирования и на этих рынках. К таким условиям автор относит социально-политические условия, институт собственности, материальные условия жизни граждан и уровень социальной защищенности, образованность населения, а также уровень финансовой грамотности и страховой культуры. Соответственно, чем больше однородность, тем активнее идет процесс интеграции[417].

В рамках одной страны наличие нескольких регуляторов снижает эффективность: М. Грейс и Р. Кляйн, Д. Эклс и Л. Пауэлл показывают, что различное регулирование ведет к росту издержек (в первом случае показано, что издержки положительно коррелируют с количеством штатов, для осуществления

требование не действует, если иностранный инвестор вкладывается в уже существующую или вновь созданную мексиканскую компанию, при условии, что как минимум 25% голосующих акций принадлежит гражданам Мексики (с 1999 года, до этого процент выше).

[417] Жук И. Н. Развитие страхового рынка в условиях глобализации экономики // Страховое дело. – 2010. – № 7. – С. 15–21.

деятельности в которых у компании есть лицензия[418], а во втором– с количеством штатов, в которых компания фактически заключает договоры страхования[419]). Д. Эклс и Л. Пауэлл также обнаруживают, что необходимость взаимодействия со многими регуляторами негативно влияет на показатель эффективности компаний, занимающихся страхованием иным, чем страхование жизни. С. Потьер приходит к аналогичным выводам для рынка страхования жизни[420]. При этом он также указывает на то, что при работе в нескольких штатах возрастает прибыль, что компенсирует дополнительные издержки (что логично, в противном случае компании бы не получали лицензии на деятельность в других штатах)[421].

В связи с изменившейся геополитической и экономической ситуацией страны Северной Америки достигли договоренности по поводу нового торгового Соглашения Соединенные Штаты – Мексика – Канада, или ЮСМКА (USMCA), лишь 30 сентября 2018 г.[422] Официально провозглашенные основания внесения изменений со стороны США – это, во-первых, произошедшие за 25 лет изменения и новые реалии, неучтенные в соглашении; во-вторых, защита рабочих в США[423]. Изменения в существующем соглашении преимущественно касаются сферы торговли товарами, в частности увеличения квот американский молочных продуктов на канадском рынке, снижения допустимой доли узлов и деталей, произведенных за пределами Северной Америки в автомобилях, не облагаемых таможенной пошлиной (правила происхождения), а также требование, что не менее 30% экспортируемых в США деталей автомобилей должно быть произведено

---

[418] Grace M. F., Klein R. Efficiency Implications of Alternative Regulatory Structures for Insurance // Optional Federal Chartering and Regulation of Insurance Companies / ed. P. Wallison. – Washington, DC: American Enterprise Institute, 2000. – P. 79–131.

[419] Eckles D., Powell L. Estimating Efficiency Effects of Uniform Regulation in Property and Casualty Insurance // Risky Business: Insurance Markets and Regulation Independent studies in political economy / ed. L. Powell. – Oakland, CA: The Independent Institute, 2013. – Ch. 9. – P 236.

[420] Pottier S. Life insurer efficiency and state regulation: evidence of optimal firm behavior // Journal of Regulatory Economics. – 2011. – № 39 (2). – P. 169–193.

[421] В описанных в данном абзаце исследованиях авторы используют данные о финансовых результатах страховых компаний, далее с помощью регрессионного анализа оценивают влияние регулирования на издержки и прибыль, и/или на показатели эффективности, рассчитанные по методологии, описанной во второй главе.

[422] Lobosco K., Borak D., Luhby T. What's new in the US, Canada and Mexico trade deal? [Электронный ресурс] // CNN Business. – 2018. – 1 October. – URL: https://www.cnn.com/2018/10/01/politics/nafta-usmca-differences/index.html (дата обращения 11.10.2019).

[423] Lobosco K., Borak D., Luhby T. What's new in the US, Canada and Mexico trade deal? [Электронный ресурс] // CNN Business. – 2018. – 1 October. – URL: https://www.cnn.com/2018/10/01/politics/nafta-usmca-differences/index.html (дата обращения 11.10.2019).

рабочими с оплатой не менее 16 долл. США в час (доля должна быть увеличена до 40% в ближайшие годы). Также регулируются новые сферы экономики, которые возникли или же начали бурно развиваться после вступления первоначального соглашения в силу, например, цифровая экономика, усиление прав интеллектуальной собственности в условиях обществ четвертой промышленной революции и т.д.

Отметим, что в новом Соглашении относительно больше внимания уделено сектору финансовых услуг, в том числе страхованию. В Соглашении не претерпели изменения общие положения о национальном режиме и режиме наибольшего благоприятствования (ст. 17.3 и ст. 17.4 Соглашения США-Мексика-Канада соответственно). Сохраняется и возможность введения ограничений в целях защиты инвесторов, вкладчиков, держателей страховых полисов и т.д. (ст. 17.11). Ограничения действия данного соглашения для каждой из стран изложены в Приложении III. К примеру, граждане Мексики могут страховать свою ответственность по потребительским и ипотечным кредитам у иностранных компаний только в случае, если они могут доказать, что ни одна компания, действующая в Мексике, не в состоянии предоставить необходимое страховое покрытие (Приложение III – Мексика, ст. A - 9, п. ii)[424].

Отметим статью 17.5 о доступе на рынок (*Market access*) в новом соглашении USMCA. Её положения являются существенным «расширением» ст. 1404 в Североамериканском соглашении о свободной торговле, где закреплялась невозможность ограничения каких-либо форм трансграничной торговли финансовыми услугами между компаниями сторон[425]. В ст. 17.5 приведены ограничения, которые нельзя налагать на финансовые институты других сторон Соглашения: ограничения на число финансовых институтов или поставщиков трансграничных финансовых услуг[426] (в виде квот, монополий, эксклюзивных

---

[424] Canada-United States-Mexico Agreement, Government of Canada [Электронный ресурс]. – URL: https://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/cusma-aceum/index.aspx?lang=eng (дата обращения 23.09.2018).

[425] Невозможность введения никаких ограничений на трансграничную торговлю финансовыми услугами, которые были разрешены с 01.01.1994 (вступление в силу НАФТА) закреплена в статье 17.6 USMCA.

[426] Перечень страховых услуг, попадающих под категорию трансграничных, в каждой стране закреплен в Приложении 17-A.

поставщиков и т.д.), на стоимость предоставляемых услуг или активов, сумму операций с финансовыми услугами или их количество, количество физических лиц, которые могут быть заняты в определенном финансовом секторе или заняты у конкретного поставщика финансовых услуг, и требования к учреждения определенной формы юридического лица, через которое могут предоставляться финансовые услуги. При этом сохранилась возможность требовать авторизации или регистрации поставщика трансграничных финансовых услуг или финансового инструмента другой стороны.

В новом соглашении оговорены условия предоставления новых видов финансовых услуг на территории другой стороны соглашения (ст. 17.7), содержится требование об обеспечении доступа финансовых институтов других стран USMCA к платежным и клиринговым системам, которыми управляют государственные компании, а также к официальным механизмам финансирования и рефинансирования (ст. 17.15). Указано право инвестора или поставщика услуг на трансграничную передачу данных, включая персональные данные (ст. 17.17), обозначена недопустимость выдвижения требования по нахождению компьютерных серверов и хранилищ данных на территории страны – импортера услуг в качестве условия предоставления финансовых услуг (ст. 17.18).

В части страхования отмечается важность расширение доступности страховых услуг путем совершенствования нормативной базы, что может включать в себя: отсутствие необходимости утверждения регулятором конкретного страхового продукта или разрешения на осуществление определенного вида страхования, кроме страховых услуг, предоставляемых физическим лицам, или обязательного страхования; обязательство не вводить ограничения на количество или частоту внедрения новых страховых продуктов (ст. 17.16).

Данные положения должны способствовать увеличению торговли услугами между странами и усилению интеграции, при этом всё же предусматривают защиту их рынков от конкуренции со стороны компаний других стран-участниц. Как отмечалось в первой главе данной работы, совокупное влияние Соглашения НАФТА на «благосостояние» стран-участниц различны: от положительного (Е.

Комкова[427], Л. Кальендо и Ф. Парро[428]) до нейтрального («и без НАФТА развитие стран было бы таким же»: Дж. Ромалис[429], Дж. Кастанеда[430]). Имеются исследования, посвященные анализу влияния данного соглашения на страховые рынки стран-участниц. В частности, Североамериканские страховые ассоциации (Американский совет страховых компаний, Бюро страхования Канады, Мексиканская ассоциация страховых компаний и ряд других) выразили свое позитивное отношение к НАФТА и поддержали модернизацию торгового соглашения[431].

Среди положительных сторон были отмечены:

- содействие росту торговли страховыми услугами;
- улучшение возможности выбора потребителей;
- расширение диапазона предоставляемых услуг;
- содействие сотрудничеству между регуляторами и страховщиками во всех трех странах;
- содействие свободной конкуренции;
- создание нормативной среды, которая «поддерживает инновации, эффективность рынка и прозрачность регулирования».

Помимо роста торговли услугами, страховые ассоциации выделяют преимущественно качественные последствия для страховых рынков стран-участниц.

Можно попытаться количественно оценить, влияет ли интеграционное соглашение на страховые рынки стран участниц. В наших исследованиях мы произвели оценку влияния Соглашения на количественные показатели развития

---

[427] Комкова Е. 20 лет НАФТА // Мировая экономика и международные отношения. – 2015. – № 7. – С. 41–52.
[428] Caliendo L., Parro F. Estimates of the Trade and Welfare Effects of NAFTA // Review of Economic Studies. – 2015. – № 82 (1). – P. 1–44.
[429] Romalis J. NAFTA's and CUSFTA's Impact on International Trade // Review of Economics and Statistics. – 2007. – № 89 (3). – P. 416–435.
[430] Castaneda J. NAFTA’s Mixed Record [Электронный ресурс] // Foreign Affairs. – 2014. – URL: https://www.foreignaffairs.com/articles/canada/2013-12-06/naftas-mixed-record (дата обращения 27.03.2018).
[431] The insurance and investment journal «Insurance associations express support for NAFTA» [Электронный ресурс]. – 26.06.2017. – URL: https://insurance-journal.ca/article/insurance-associations-express-support-for-nafta/ (дата обращения 05.04.2018).

страхового рынка Канады, а именно на объем собираемых премий, плотность и проникновение страхования, что позволяет уточнить характер влияния интеграционного объединения на национальные рынки входящих в него стран. Опираясь на данные об основных показателях развития страхового рынка (объем собранных премий, плотность и проникновение), и строя модели регрессионной зависимости данных показателей от макроэкономических факторов, а также членства в НАФТА, обозначенного фиктивной переменной, мы пришли к выводу, что Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА) не оказывает существенного влияния на данные количественные показатели развития страхового рынка Канады[432]. Учитывая данный вывод, а также то, что канадский страховой рынок является достаточно «небольшим» для США с точки зрения абсолютных цифр[433], можно понять, почему основные положения НАФТА в области регулирования взаимодействия на страховых рынках не были подвергнуты серьезному пересмотру в новом соглашении.

Из вышеизложенного можно сделать вывод, что Североамериканское соглашение о свободной торговле дает странам больше преференций по доступу на рынки друг друга, чем ВТО. При этом в соглашении оговариваются только пункты о торговле услугами, и содержится ряд оговорок в целях защиты страховых рынков стран-участниц. Отмечается положительное влияние данного Соглашения на страховые рынки стран-участниц, однако нет каких-либо эмпирических доказательств того, что оно способствовало увеличению показателей развития страхового рынка. Новое Соглашение, подписанное в 2018 году, не внесло каких-либо существенных изменений в предыдущее по разделам, связанных с торговлей страховыми услугами.

---

[432] Демчук В. А. Динамика страхового рынка Канады в условиях НАФТА // Вестник международных организаций. – 2019. – Т. 14 . – № 1. – С. 113–125.
Отметим, целью соглашения не являлось развитие страхового рынка Канады, однако его развитие было возможно как побочный результат.

[433] По данным ОЭСР на 2015 год доля иностранных компаний на страховом рынке достигала 21%, или 17 554 млн. долл. США, что составляет 0,67% от валовых премий, собраны в США в том же году (отметим, что не только компании из США ведут деятельность на страховом рынке Канады).
Источник: OECD “OECD.Stat” (2019) [Электронный ресурс]. – URL: https://stats.oecd.org/ (дата обращения 10.04.2019).

Не существует единого мнения о том, как наличие НАФТА сказалось на благосостоянии стран, входящих в него. Оценка влияния интеграции на благосостояние в принципе невозможна, поскольку существуют элементы торговой политики, не поддающиеся количественному исчислению, например, нетарифные барьеры и требования к прозрачности регулирования. При этом можно попытаться оценить влияние интеграции на показатели эффективности страховых компаний стран-участниц, что позволит определить, как интеграция сказывается на данном секторе экономики.

3.2. Оценка влияния интеграции на относительные показатели эффективности страховых компаний (на примере стран Северной Америки)

На основе данных по экспорту и импорту прямого страхования с сайтов UNCTAD[434] и ВТО[435] за 2005-2016 годы[436] были рассчитаны показатели доли других стран-участниц НАФТА в импорте и экспорте определенной страны. В модели регрессии они имеют название «NAFTA» (для удобства понимания таблиц, «NAFTAI» - доля в импорте, «NAFTAE» - доля в экспорте). Описательная статистика этих двух показателей представлена ниже в таблицах 3.2.1. и 3.2.2 (графическое представление - рисунок 2.3.2. и рисунок 2.3.3.). Отметим, что в выборке преобладают компании из США, однако при сопоставлении по долям премий в выборке и долям премий по всем странам Северной Америки мы получаем практически аналогичное соотношение[437], что говорит о том, что результаты адекватны для среднестатистической страховой компании интеграционного объединения.

---

[434] UNCTAD Stat [Электронный ресурс]. – URL: https://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx (дата обращения 22.04.2019).
[435] WTO Data portal [Электронный ресурс]. – URL: https://data.wto.org/ (дата обращения 17.04.2019).
[436] В связи с отсутствием данных по экспорту услуг по прямому страхованию Мексики, в целях исследования данный показатель рассчитан в качестве процента от объема экспорта страховых услуг в целом. В случаях, когда нет данных об импорте одной из стран из другой, в качестве этого показателя берется экспорт второй страны в страну, для которой нет данных. Аналогичным образом заполнялись пробелы по экспорту.
[437] Доля премий по странам Северной Америки в 2018 г. составила для США, Канады и Мексики 90,4%, 7,9% и 1,7% соответственно, в выборке - 93,1%, 5,5% и 1,2% соответственно.

Таблица 3.2.1.

Описательная статистика доли импорта услуг по прямому страхованию США, Канады и Мексики из стран-участниц НАФТА в 2005-2016 гг.

Страна	Кол-во наблюдений	Среднее значение	Ст. отклонение	Минимальное значение	Максимальное значение
Общая выборка	541	.1561108	.1589481	.0352745	.7114712
Мексика	55	.4467099	.1003026	.2246705	.6028939
Канада	31	.569844	.1099652	.3920499	.7114712
США	455	.092795	.0460244	.0352745	.1864308

Источник: рассчитано автором в Stata на основе данных ВТО[438].

Таблица 3.2.2.

Описательная статистика доли экспорта услуг по прямому страхованию США, Канады и Мексики в страны-участницы НАФТА в 2005-2016 гг.

Страна	Кол-во наблюдений	Среднее значение	Ст. отклонение	Минимальное значение	Максимальное значение
Общая выборка	541	.4514193	.1118737	.0854845	.7194474
Мексика	55	.0207326	.0206959	.0038710	.0828105
Канада	31	.3158215	.1446281	.1943444	.7194474
США	455	.488123	.0512564	.3864818	.5624655

Источник: рассчитано автором в Stata на основе данных ВТО[439].

Ожидается, что эти показатели будут положительно сказываться на эффективности национальных компаний (отметим, однако, что ряд имеющихся исследований не свидетельствует о наличии корреляции между интеграционными соглашениями и показателями эффективности страховых компаний).

В результате импорта услуг по прямому страхованию может сокращаться прибыль ввиду снижения цен на страховые услуги, что подтолкнет компании оптимизировать свою деятельность. Соответственно, экспорт услуг должен приводить к росту эффективности компаний, занимающихся им, благодаря необходимости адаптироваться под зарубежные рынки, и возможности

[438] WTO Data portal [Электронный ресурс]. – URL: https://data.wto.org/ (дата обращения 17.04.2019).
[439] Там же.

использовать отдачу от масштаба. Влияние на остальные компании в отрасли может быть за счет «эффекта сома» – усиление конкурентов стимулирует развитие остальных.

Были оценены модели зависимости показателей технической и чистой технической эффективности от показателей интеграции (доли импорта в и экспорта из других стран-участниц НАФТА). Напомним, что под эффективностью в данной работе автор понимает показатели технической эффективности, рассчитанные по формуле 6 (параграф 2.1.). Описание объясняющих переменных представлено в Таблице 2.2.1., а описание источников и методологии расчета находится в Приложении 5, описательная статистика всех переменных модели представлена в Приложении 6.

Оцениваемая модель имеет обобщенный вид:

$$DepVar_{it} = \alpha_0 + \sum_{n=1}^{N} \alpha_n NAFTA_{ktn} + \boldsymbol{\chi}'\boldsymbol{\beta} + c_i + \eta_t + \varepsilon_{it}\ , \qquad (9)$$

где $DepVar_{it}$ – натуральный логарифм показателя технической или чистой технической эффективности, рассчитанный по формуле (6), приведенной в параграфе 2.1., $NAFTA_{ktn}$ – показатели торговли страховыми услугами со странами-участницами интеграционной группировки или переменная взаимодействия страны k в период t, где n – порядковый номер такого показателя, если их несколько в модели (в случае, когда мы имеем переменную, отражающую долю в торговле и переменную взаимодействия), α_r – коэффициенты при показателях торговли страховыми услугами, α_0 – константа, $\boldsymbol{\chi}$ – матрица контрольных переменных, приведенных в таблице 2.2.1. и размер компании, β – вектор коэффициентов при контрольных переменных, c_i - фиксированные эффекты компании i, η_t – временные эффекты в период t, ε_{it} – идиосинкразическая ошибка (ненаблюдаемые эффекты, меняющиеся как от компании к компании, так и во времени).

Помимо влияния доли других стран-участниц в импорте и экспорте страховых услуг, следует рассмотреть, различно ли это влияния для компаний, занимающихся разными видами страхования (страхованием жизни, медицинским страхованием и страхованием иным, чем страхование жизни), различно ли влияние для компаний

разных размеров и для компаний, продающих полисы только в своей стране, и занимающихся международной деятельностью.

Чтобы протестировать гипотезу о различном влиянии интеграции на показатели компаний, занимающихся разными видами страхования, мы добавляем в описанную изначально модель (формула 9), помимо переменной, обозначающей долю в импорте (или экспорте), переменные взаимодействия, то есть показатели доли в торговле, умноженные на фиктивные переменные, обозначающие вид страхования (*NAFTAI*MLL*[440] будет показывать особенность взаимосвязи увеличения доли в импорте на показатель эффективности компаний, занимающихся страхованием жизни и так далее). Для проверки различного влияния на компании в зависимости от их размера, соответственно, вводится *NAFTAI*Size.* Для оценки различий влияния на компании, продающих полисы только в своей стране и занимающихся международной деятельностью, вводится переменная взаимодействия *NAFTAI*Intl*.

Отметим, что, поскольку изначальные показатели технической и чистой технической эффективности принимают значение от 0 до 1, от них взят натуральный логарифм, чтобы зависимая переменная в регрессии принимала значения от минус бесконечности до 0, что позволит производить оценку с помощью методов, традиционно применяемых для оценки панельных данных.

Для начала рассмотрим влияние доли других стран-участниц в импорте на показатели эффективности страховых компаний. В данном параграфе мы приводим результаты расчетов влияния интеграции на показатели технической и чистой технической эффективности страховых компаний по издержкам, и для упрощения восприятия в ряде случаев заменяем данные термины словом «эффективность» (без уточнения). Результаты приведены в таблицах в тексте и в приложении[441].

В модели №1 мы оцениваем взаимосвязь между показателем доли импорта из других стран-участниц интеграционной группировки в общем импорте страховых услуг с выбранной зависимой переменной (техническая эффективность, прибыль

[440] Соответственно, *NAFTAE*MLL* для доли в экспорте.

[441] В строке напротив объясняющей переменной указано значение коэффициента и звездочками помечено p-значение, внизу в скобках указана стандартная ошибка.

или операционные расходы). В модели под номером 2 мы оцениваем, различное ли влияние доли в импорте на компании, занимающиеся страхованием жизни, медицинским страхованием или страхованием иным, чем страхование жизни. Соответственно, мы вводим переменные взаимодействия *NAFTA*MLL* (показатель доли в импорте умноженный на фиктивную переменную, равную 1, если компания занимается страхованием жизни) и *NAFTA*MLNL* и *NAFTA*MLH*, где *MLNL* – фиктивная переменная, равная единице, если компания занимается страхованием иным, чем страхование жизни, а *MLH* – фиктивная переменная, равная единице, если компания занимается медицинским страхованием.

Аналогичным образом в моделях №3 оценивается наличие различий влияния интеграции на компании в зависимости от их размера (вводится переменная *NAFTA*Size*), а в моделях под номером 4 – различна ли корреляция показателей степени интеграции и прибыли/расходов или показателей эффективности для компаний, продающих полисы только в своей стране и занимающихся международной деятельностью, пример модели дан в формуле П.1. в Приложении 2 (*Intl* – фиктивная переменная, равная единице, если компания продает полисы за пределами страны базирования). Для удобства восприятия в моделях, где степень интеграции выражена в доле в импорте, данная доля обозначается как NAFTAI, а по экспорту – NAFTAE.

Таблица 3.2.3.

Результаты оценки моделей влияния интеграции на техническую эффективность компаний

Зависимая переменная	lnTE	lnTE	lnTE	lnTE
Номер модели/ Объясняющая переменная	№1	2	3	4
NAFTAI	0.223		-0.193	0.161
	(0.295)		(0.765)	(0.283)
NAFTAI*MLL		-0.006		
		(0.484)		
NAFTAI*MLNL		0.184		
		(0.234)		
NAFTAI*MLH		-0.865**		
		(0.434)		
NAFTAI*Size			0.067	

Зависимая переменная	lnTE	lnTE	lnTE	lnTE
			(0.108)	
NAFTAI*Intl				0.165
				(0.433)
Size	0.084	0.087	0.070	0.086
	(0.060)	(0.059)	(0.074)	(0.060)
ETA	-0.607**	-0.770**	-0.601**	-0.581*
	(0.302)	(0.304)	(0.304)	(0.302)
ProftPr	-0.030***	-0.030***	-0.034***	-0.031***
	(0.010)	(0.010)	(0.010)	(0.009)
GDP	-0.00001	-0.00000	-0.00001	-0.00001
	(0.00001)	(0.00001)	(0.00002)	(0.00001)
Inf	-0.030	-0.029	-0.029	-0.031
	(0.033)	(0.028)	(0.031)	(0.033)
IR	0.016	-0.008	0.017	0.017
	(0.028)	(0.030)	(0.028)	(0.029)
Pen	0.048	0.068	0.045	0.049
	(0.033)	(0.053)	(0.034)	(0.032)
RDen	0.093	-0.049	0.075	0.080
	(0.182)	(0.207)	(0.182)	(0.173)
Временные эффекты/ эффекты компаний	Да	Да	Да	Да
R-квадрат	0.160	0.195	0.161	0.161
Число наблюдений	541	541	541	541
Обозначения	*p<0.1;	**p<0.05;	***p<0.01	

Источник: рассчитано автором.

Обозначения здесь и далее: p<x означает, что коэффициент статистически значим при уровне значимости x% (то есть 10%, 5%, 1% и 0.1% соответственно). Мы видим, что увлечение относительной торговли с другими странами-участницами интеграционной группировки не влияет на техническую эффективность страховых компаний, независимо от размера компании и от того, ведет он деятельность за рубежом или нет (коэффициенты при переменной *NAFTAI, NAFTAI*Size* и *NAFTAI*Intl* в Таблице 3.2.3. не статистически значимы). При этом в результате роста импорта услуг по прямому страхованию услуг ухудшается техническая эффективность компаний[442], занимающихся медицинским страхованием в среднем на 8,7% при росте доли импорта на 10 процентных пункта

[442] В данном параграфе, когда мы говорим «эффективность ниже» и так далее, мы имеем ввиду показатель эффективности, рассчитанный по методу DEA.

(п.п.) – коэффициент при *NAFTAI*MLH* в модели №2 Таблице 3.2.3. отрицательный[443]. Это может быть связано с тем, что в США медицинское страхование преимущественно частное, в связи с чем можно предположить, что страховые продукты более адаптированы под условия рыночной конкуренции, нежели в других двух странах, где данный сектор в большей степени регулируется государством. В частности, в Канаде высказывались опасения касательно вытеснения национальных компаний американскими из сектора частного медицинского страхования в случае снятия ограничений на доступ, оговоренных в изначальном Североамериканском Соглашении Свободной Торговли[444].

В данном анализе коэффициент при переменной, отражающей размер компании *(Size)* имеет положительное значение, однако незначим, что говорит об адекватной оценке коэффициентов. Отметим, что ряд исследователей приходили к выводу, что мелкие страховые компании более эффективные, чем крупные[445]. При оценке усеченной регрессии коэффициент при переменной *Size* значим (см. Приложение 9).

Как и предполагалось, коэффициент при показателе отношения собственного капитала к активам *(ETA)*, описывающий степень регулирования, а также «осторожность» компании, отрицательный. Необоснованно большой объём капитала негативно сказывается на технической эффективности в связи с тем, что компании вынуждены иметь большее количество относительно дорогостоящего собственного капитала, и ограничены по возможностям его инвестирования.

---

[443] Доля в импорте будет равна единице, если страна будет импортировать прямое страхование только из других стран-участниц интеграционной группировки.

[444] Watts P. How NAFTA negotiations could impact Canadian health care [Электронный ресурс] / Global news. – 2017. – 15 June. – URL: https://globalnews.ca/news/3456581/peter-watts-how-nafta-negotiations-could-impact-canadian-health-care/ (дата обращения 03.04.2018).

[445] Отметим, однако, что А. Рай в своём анализе использует объем собранных премий в качестве показателя выпуска страховой компании для анализа эффективности – подход, который начал критиковаться в 1993 за то, что премии – не выпуск, а выпуск умноженный на цену (см. Yuengert A. M. The Measurement of Efficiency in Life Insurance: Estimates of a Mixed Normal Gamma Error Model // Journal of banking and Finance. – 1993. – № 17. – P. 483–496., но окончательно был раскритикован лишь в 2000-2001 годах при выходе статьи Д. Камминса и М. Вайс (Cummins J. D., Weiss M. A. Analyzing Firm Performance in the Insurance Industry Using Frontier Efficiency Methods // Handbook of insurance economics / ed. by G. Dionne. – Boston: Kluwer Academic Publishers,. – 2001. – Ch. 24. – P. 767–829.), хотя до сих пор применяется в некоторых исследованиях.

Данный вывод соответствует результатам, полученным, в частности, М. Элингом и П. Шапером[446].

Не подтвердилась первоначальная гипотеза о том, что отношение прибыли к собранным премиям прямо взаимосвязано с технической эффективностью. Коэффициент при переменной *ProftPr* отрицательный, то есть в условиях более высокого соотношения прибыли к премиям техническая эффективность страховых компаний в среднем ниже, но не в значительной степени (при увеличении соотношения прибыли к премиям на 10 п.п. эффективность в среднем на 0,3% ниже). Это можно объяснить тем, что компания получает прибыль в том числе за счет более обоснованного андеррайтинга, например, борьбы с отрицательной селекцией с помощью системы бонус-малус. Таким образом, наблюдается рост прибыли, в том числе за счет сокращения страховых выплат, являющихся одним из показателей выпуска в рамках данного анализа, и данные показатели (прибыль и выпуск страховых услуг) становятся обратно взаимосвязаны. При этом второй показатель выпуска (инвестированные активы) прямо взаимосвязан с прибылью.

Обратная взаимосвязь прибыли к премиям и эффективности также может косвенно свидетельствовать об отсутствии совершенной конкуренции на страховых рынках стран Северной Америки[447]. Общество заинтересовано в достижении компанией максимальной отдачи от масштаба, то есть ситуации, когда невозможно увеличить выпуск, не увеличив издержки на единицу продукции. Монополист же может искусственно занижать объем выпуска, чтобы поддерживать цены на более высоком уровне и получать больше прибыли[448]. При оценке влияния этих же переменных на показатель на чистую техническую эффективность, мы наблюдаем такое же направление влияния отобранных факторов, однако меньшее количество переменных значимо. Оцененная модель регрессии приведена в Приложении 7.

---

[446] Eling M., Schaper P. Under pressure: how the business environment affects productivity and efficiency of European life insurance companies // European Journal of Operational Research. – 2017. – № 258 (3). – P. 1091.

[447] Например, Б. Малберг и Т. Урл (2003) считают конвергенцию показателей эффективности, рассчитанных по методу капитал-прибыль и издержки-выпуск свидетельством движения к совершенной конкуренции.

[448] Совершенный конкурент также заинтересован в максимизации общей прибыли, однако в ситуации, где он не может повлиять на цену, данная максимизация происходит за счет минимизации издержек.

Из факторов, описывающих состояние экономики, ни один не оказывает статистически значимого влияния на показатели технической эффективности страховых компаний. При этом мы видим, что уровень инфляции положительно взаимосвязан с показателем чистой технической эффективности (коэффициенты при Inf в моделя, представленных в Приложении 7, положительны). Это можно объяснить тем, что, когда инфляция ожидаемая, компании могли заранее к ней подготовиться путем повышения тарифов (стоимости страховых услуг), или, напротив, путем снижения издержек. Также возможен рост поступлений за счет повышения стоимости инвестированных активов (например, недвижимости). В трех из четырех оцененных моделей также прослеживается слабая положительная корреляция между уровнем процентных ставок и чистой технической эффективность (коэффициент при IR положителен и слабозначим). Страховые компании в условиях повышения процентных ставок получают более высокие доходы по вкладам, что перекрывает рост выплат, так как только некоторые виды выплат привязаны к процентным ставкам (например, по договорам страхования жизни с фиксированными аннуитетами).

Тот факт, что в описанных выше регрессиях показатели развития страхового рынка не взаимосвязаны с показателями эффективности, можно объяснить высокой корреляцией показателей плотности и проникновения страхования, что подробно было описано в параграфе 1.1. первой главы данной работы. Такая ситуация приводит к тому, что увеличивается стандартная ошибка контрольных переменных. Подтверждение данного тезиса является значимость всех отобранных факторов, отражающих развитие страхового рынка, когда каждый из факторов включается в модель регрессии отдельно (Приложение 8). При анализе экспорта был выбран лишь один показатель развития страхового рынка, а именно – проникновение страхования.

Доля в импорте – приближение к оценке влияния интеграции, оценке влияния доли участников интеграционной группировке на рынке[449]. При этом при снижении

[449] Как было сказано ранее, интеграция – это не только рост объемов торговли за счет снижения барьеров, но и мобильность факторов производства, нетарифные барьеры, которые могут привести к технологическим изменениям

импортных тарифов, национальном режиме и так далее потенциально выигрывают (или проигрывают) не только страны-импортеры (за счет снижения цен, усиления конкуренции и т.д.), но и страны экспортеры за счет расширения рынков сбыта и снижения издержек, связанных с выходом на другие рынки. В связи с этим также целесообразно рассмотреть долю экспорта в другие страны-участницы НАФТА в качестве фактора, влияющего на показатели деятельности страховых компаний.

Источники данных те же, за исключением того, что в качестве переменной NAFTAE в моделях регрессии выступает доля в экспорте, а не в импорте. Методики расчета показателей и оценки моделей также совпадают с методиками, использованными при анализе влияния доли в импорте (формула 9). Результаты оценки взаимосвязи интеграции по доле в экспорте и показателя чистой технической эффективности приведены в таблице 3.2.4.

Таблица 3.2.4.

Результаты оценки моделей влияния доли экспорта страховых услуг на показатель чистой технической эффективности

Зависимая переменная	lnPTE	lnPTE	lnPTE	lnPTE
Номер модели/ Объясняющая переменная	№1	2	3	4
NAFTAE	0.069		0.285	-0.109
	(0.169)		(0.745)	(0.226)
NAFTAE*MLL		0.046**		
		(0.018)		
NAFTAE*MLNL		-0.132		
		(0.135)		
NAFTAE*MLH		-0.114		
		(0.199)		
NAFTAE*Size			-0.033	
			(0.097)	
NAFTAE*Intl				0.541**
				(0.224)
Size	0.075	0.072	0.090	0.078
	(0.062)	(0.062)	(0.075)	(0.063)
ETA	-0.546*	-0.566*	-0.538	-0.484
	(0.327)	(0.322)	(0.334)	(0.319)

в странах-участницах и т.д., в связи с чем данная работа оценивает именно влияние взаимной торговли в рамках интеграции на страховые компании, а не влияние интеграции в целом на страховой сектор стран-участниц.

Зависимая переменная	lnPTE	lnPTE	lnPTE	lnPTE
ProftPr	-0.015	-0.006	-0.015	-0.018*
	(0.009)	(0.010)	(0.009)	(0.010)
GDP	-0.00000	0.00000	-0.00000	-0.00000
	(0.00002)	(0.00002)	(0.00002)	(0.00002)
Inf	0.026*	0.034*	0.023	0.028*
	(0.015)	(0.017)	(0.016)	(0.017)
IR	0.039	0.048	0.043	0.044
	(0.038)	(0.034)	(0.028)	(0.041)
Pen	0.118**	0.111**	0.121**	0.114**
	(0.055)	(0.053)	(0.055)	(0.047)
Временные эффекты/ эффекты компаний	Да	Да	Да	Да
R-квадрат	0.160	0.169	0.161	0.174
Число наблюдений	541	541	541	541
Обозначения	*p<0.1;	**p<0.05;	***p<0.01	

Источник: рассчитано автором.

Итак, доля экспорта в страны-участницы интеграционной группировки не влияет на чистую техническую эффективность компаний в среднем (коэффициент при переменной *NAFTAE* не значим в модели №1 таблицы 3.2.4.), однако её влияние на различные виды компаний неоднородно. Коэффициенты при контрольных переменных в случаях с оценкой влияния экспорта и импорта совпадают, поскольку используются те же значения, в связи с чем не приводится повторное описание и обоснования значений данных коэффициентов.

При более высокой доле стран-участниц интеграционного соглашения в экспорте в среднем наблюдается более высокая чистая техническая эффективность компаний, занимающихся страхованием жизни (она выше на 0,46% при росте экспорта в страны-участницы НАФТА на 10 п.п. (коэффициент при *NAFTAE*MLL* в модели 2, таблица 3.2.4.). Это можно объяснить применением международного опыта, или, в случае Мексики и Канады, ростом объема выпуска страховых услуг, одним из компонентов которого в рамках данной модели является объем выплат, в США за счет обменного курса.

Также важно, что компании, ведущие международную деятельность, улучшают показатели своей эффективности в ситуации увеличения экспорта в другие страны-участницы интеграционной группировки, причем на 5,4 процента

при увеличении доли участников интеграционной группировки на 10 п.п. (коэффициент при *NAFTAE*Intl* в модели 3 в таблице 3.2.4. равен 0,541 и статистически значим). Это связано с тем, что экспорт и зарубежная деятельность в рамках интеграционной группировки предполагает меньшие расходы в связи с меньшим количеством торговых барьеров, например, более низкими импортными пошлинами, национальным режимом и т.д. В то время как импорт страховых услуг теоретически влияет на все компании в стране, экспорт в теории влияет только на компании, непосредственно занимающиеся этим экспортом, то есть компании, предоставляющие страховые услуги за пределами страны базирования.

Важно, что в данном случае проникновение страхования способствует росту эффективности страховых компаний: при увеличении проникновения на 1 п.п. эффективность страховых компаний увеличивается примерно на 0,1%. Соответственно, в странах, где страхование играет более значительную роль в экономике, выше эффективность страховых компаний, что соответствует теории конкурентоспособности. Данное наблюдение представляется логичным, однако отметим, что в исследованиях, где сравнивались макроэкономические условия, ранее применялись показатели ВВП на душу населения, темпа инфляции, уровня процентных ставок, объем денежной массы, уровня конкуренции и так далее, но не рассматривались показатели развития непосредственно страхового рынка[450].

При анализе технической эффективности мы наблюдаем аналогичные результаты. Сравнение показателей технической и чистой технической эффективности также говорит о том, что компании, в среднем, имеют достаточно высокую эффективность масштаба (она составляет 0,877, в то время как средняя чистая техническая эффективность составляет 0,532), однако не единичную, то есть их размеры не оптимальны (только в 11 случаях в выборке она равна 1, при этом в 94% она больше 0,5, а в 63% - больше 0,9)[451].

---

[450] См. Eling M., Schaper P. Under pressure: how the business environment affects productivity and efficiency of European life insurance companies // European Journal of Operational Research. – 2017. – № 258 (3). – P. 1082–1094.
Eling M., Huang W. An efficiency comparison of the non-life insurance industry in the BRIC countries // European Journal of Operational Research. – 2013. – № 226 (3). – P. 577–591.
Kasman A., Turgutlu E. Performance of European insurance firms in the single insurance market // International Review of Applied Economics. – 2011. – № 25 (3). – P. 363 – 378.

[451] Источник: рассчитано автором.

Для проверки робастности результатов, мы также оценили усеченную регрессию, дробную регрессию и тобит-модель (частный случай цензурированной регрессии). Знаки при все значимых коэффициентах в приведенных в данном параграфе регрессиях совпадают со знаками коэффициентов, полученных при оценке усеченных, фракционных и цензурированных регрессий, то есть результаты согласуются. Также для проверки робастности оценок мы рассчитываем показатели эффективности с применение метода бутстрэп[452] (*англ.* bootstrap), обозначенный в работах Л. Симара и П. Вилсона[453], с 1000 повторений. Выводы при оценки регрессий также совпадают. Пример оцененной модели по методу двухшагового бутстрэпа приведено в Приложении 9. Как было отмечено ранее, основное различие заключается в статистической значимости размеров компании (см. коэффициент при *Size*), что соответствует результатам большинства проанализированных в данной работе исследований. Статистически значим уровень процентных ставок, и не значим уровень инфляции. В целом же автора интересует соответствие направления влияния переменных, представляющих интерес (показателей степени интеграции и их взаимодействия с другими переменными в модели). Наконец, для проверки корректности выводов относительно влияния интеграции на виды страхования, мы оцениваем модели, где оставляем только одну переменную взаимодействия. Результаты приведены в Приложении 10. Для наглядность вначале идёт изначальная модель, а позже проверка робастности. Как мы видим, выводы касательно взаимосвязи доли других стран-участниц интеграционной группировки в импорте и экспорте страны и показателей технической и чистой технической эффективности страховых компаний в зависимости от вида страхования сохраняются (не изменился ни знак коэффициент, ни значимость).

---

[452] Метод исследования распределения статистик вероятностных распределений, основанный на многократной генерации выборок методом Монте-Карло на базе имеющейся выборки.

[453] Simar L., Wilson P. Sensitivity Analysis of Efficiency Scores: How to Bootstrap in Nonparametric Frontier Models // Management science. – 1998. – №44 (1). – P. 49-61.

Simar L., Wilson P. Estimation and inference in two-stage, semi-parametric models of production processes. – Journal of Econometrics. – 2007. – №136 (1). – P. 31-64.

В данном параграфе было показано, что при более высокой доле импорта из других стран-участниц интеграционной группировки (напомним, такой импорт облагается меньшими пошлинами, попадает под национальный режим и т.д.) снижается эффективность компаний, занимающихся медицинским страхованием. Данный факт следует учитывать при согласовании условий торгового соглашения. Возможно, следует включить ограничения по действию иностранных компаний в тех видах страхования, где национальные компании являются наиболее уязвимыми к конкуренции. В дальнейшем при наличии данных интерес представляла бы оценка влияния на все виды страхования с более детальным делением по видам для оценки наиболее «уязвимых» секторов[454]. Регуляторы стран-участниц ЕАЭС располагают достаточной статистической базой для проведения такого анализа, и это позволило бы учесть интересы всех стран при разработке соглашений.

В рамках данного анализа не выявлено наличие эффекта масштаба (размер компании не взаимосвязан с показателями эффективности). Косвенно выявлено наличие несовершенной конкуренции на рынке страхования стран Северной Америки, поскольку показатель прибыли к премиям обратно взаимосвязан с показателями технической и чистой технической эффективности, то есть мнение относительно оптимального состояния компании с точки зрения акционеров и с точки зрения потребителей не совпадают.

Изменения в структуре экспорта страховых услуг в пользу других стран-участниц интеграционной группировки приводит к некоторому увеличению показателей эффективности компаний, занимающихся страхованием жизни. Можно сделать вывод, что экспорт в рамках интеграционной группировки в среднем способствует улучшению показателей эффективности компаний.

Нельзя однозначно сказать, что усиление интеграции, измеряемое как доля других участников интеграционной группировки в импорте и экспорте услуг по прямому страхованию, имеет однозначно положительное или отрицательное влияние на показатели эффективности страховых компаний. Наше исследование

---

[454] Например, страхование средств автотранспорта, страхование судов, страхование средств железнодорожного транспорта и такая же детальная разбивка по всем видам.

показывает неверность ряда традиционных положений об интеграции, что позволяет сделать ряд выводов.

В противоположность теоретическим рассуждениям о том, что углубление интеграции приводит к усилению конкуренции на национальном рынке, и, как следствие, росту эффективности, в данном анализе было показано, что увеличение доли других стран-участниц интеграционной группировки в импорте не приводит к более высокой эффективности страховых компаний, и даже способствует снижению показателей технической эффективности компаний, занимающихся медицинским страхованием (в среднем на 0,87% при росте доли на 1 п.п.). Таким образом, для стран Северной Америки этот сектор является наиболее уязвимым, и нуждается в отдельном внимании при разработке новых соглашений. Эти результаты подтверждают опасения касательно вытеснения канадских компаний американскими из сектора частного медицинского страхования в случае снятия ограничений по их доступу на страховой рынок Канады.

Было математически доказано, что эффективность компаний, предоставляющих страховые услуги за пределами страны, увеличивается за счет изменений в структуре экспорта на 5,4% при увеличении доли на 10 п.п. Это интуитивно понятно, поскольку экспортеры должны выигрывать от снижения торговых барьеров и использования возможности выхода на новые рынки.

Впервые в исследованиях факторов эффективности с помощью двухшагового анализа по методу охвата данных (оценка показателя эффективности с последующим построением регрессий), было оценена зависимость показателей эффективности страховых компаний от уровня развития страхового рынка, тот есть от плотности и проникновения. Показано, что в странах, где проникновение в среднем на 10 п.п. больше, чистая техническая эффективность компаний в среднем на 1,2% выше. Рост страховой премии на душу также потенциально приводит к росту показателя технической эффективности. Учитывая высокую степень корреляции показателя ВВП на душу с плотностью и проникновением страхования, включение показателя ВВП как бы дает возможность учитывать эту взаимосвязь, однако не в полной мере. Таким образом, в данной работе показана важность учета

показателей, отражающих развитие страхового рынка при дальнейшем анализе эффективности, если в выборке имеются компании из нескольких стран.

3.3. Анализ взаимосвязи степени интеграции и результатов деятельности страховых компаний (на примере стран Северной Америки)

Перейдем к оценке взаимосвязи степени интеграции и прибыли и операционных расходов страховых компаний. Мы ожидаем, что более высокая доля в импорте может сокращать прибыль национальных страховых компаний за счет увеличения конкуренции со стороны компаний стран-участниц интеграционной группировки, которым, в отличие от компаний из других стран, предоставляется больше преференций по доступу на национальный рынок. То есть будет ослабевать монопольная власть фирм, уже действующих на рынке, что приведет к снижению цен.

Увеличение доли в экспорте может способствовать как снижению издержек за счет более эффективных технологий, использования эффекта масштаба и более низких торговых барьеров, так и к их росту за счёт, например, необходимости соответствовать законодательству разных стран, изучить рынок, наладить агентскую сеть и т.д. Влияние доли в экспорте на прибыль страховых компаний также может быть разнонаправлено. С одной стороны, компании выходят на другие рынки для получения прибыли, например, занимая новую нишу. При этом также возможна географическая экспансия на уровне окупаемости для повышения статуса компании. Прибыль на новых рынках может быть ниже, чем на национальном, в силу его особенностей, таких, как более высокий комбинированный коэффициент убыточности, разница обменного курса и так далее. В целом же мы ожидаем положительное влияние интеграции, рассчитанной по доле в экспорте, на прибыль.

Были оценены модели зависимости показателей деятельности страховых компаний (прибыли и операционных расходов) от показателей интеграции (доли

импорта в и экспорта из других стран-участниц НАФТА). Повторимся, что описательная статистика переменных модели, а также описание источников и методологии расчета содержится в Приложении 5.

Оцениваемая модель имеет обобщенный вид формулы 9.

$$DepVar_{it} = \alpha_0 + \sum_{n=1}^{N} \alpha_n NAFTA_{ktn} + \boldsymbol{\chi}'\boldsymbol{\beta} + c_i + \eta_t + \varepsilon_{it}\ , \qquad (9)$$

где $DepVar_{it}$ –натуральный логарифм прибыли или издержек компании i в период t, $NAFTA_{ktn}$ – показатели торговли страховыми услугами со странами-участницами интеграционной группировки или переменная взаимодействия страны k в период t, где n – порядковый номер такого показателя, если их несколько в модели, α_n – коэффициенты при показателях торговли страховыми услугами, α_0 – константа, χ_{it} – производственная функция в соответствии с формулами 2 и 5, приведенными в параграфе 2.1. второй главы (для нашего конкретного случая они расписаны в Приложении 2 (формулы П.2. и П.3.)[455], и размер компании, β – вектор коэффициентов при контрольных переменных.

Важно отметить, что средняя прибыль и операционные расходы по компаниям не имеют ярко выраженного тренда, однако в период финансового кризиса наблюдается спад показателей прибыли почти всех компаний в выборке (рисунок 3.3.1.), что обуславливает необходимость включения временных эффектов. Это позволяет использовать панельные методы оценки, поскольку ряды являются стационарными[456] (в противном случае мы бы имели дело с трендом). По-видимому, несмотря на все меры, принимаемые страховыми компаниями для обеспечения платежеспособности в период финансовых шоков[457], они не могут полностью справиться с последствиями таких потрясений в короткие сроки.

---

[455] Выводы при использовании двух функций совпадают, в связи с чем в работе приводятся только результаты оценки с применением трансслогарифмической производственной функции.

[456] Все зависимые переменные являются стационарными рядами в соответствии с расширенным тестом Дики-Фуллера при уровне значимости 1%.

[457] Барабанова, В. В. Совершенствование стандартов оценки платежеспособности страховщиков. Опыт Центрально-Восточной Европы // Страховое дело. – 2019. – № 1 (310). – С. 10-17.

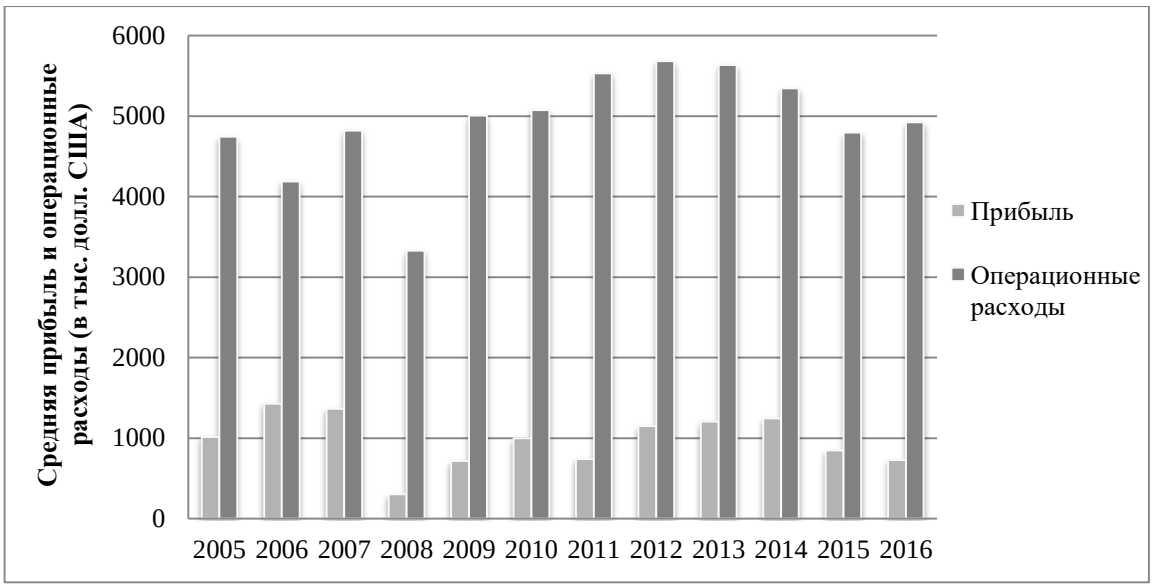


Рисунок 3.3.1. Средняя прибыль и операционные расходы по всем компаниям в выборке за в 2005-2016 гг. (в тыс. долл. США)

Источник: рассчитано автором на основе данных Compustat[458].

По аналогии с предыдущим параграфом, для удобства восприятия при оценке влияния доли в импорте применяем обозначение *NAFTAI*, а доли в экспорте – *NAFTAE*. Опять же рассмотрим, различно ли это влияние для компаний, занимающихся разными видами страхования (страхованием жизни, медицинским страхованием и страхованием иным, чем страхование жизни), и различно ли влияние для компаний разных размеров и для компаний, продающих полисы только в своей стране, и занимающихся международной деятельностью. Эта оценка производится по аналогии с методикой, использованной в предыдущем параграфе, с применением переменных взаимодействия (*NAFTAI*MLL, NAFTAI*MLNL* и *NAFTAI*MLH* для оценки различий по видам страхования, *NAFTAI*Size* для оценки различий в зависимости от размера, и *NAFTAI*Intl* для оценки различий в зависимости от того, ведет ли компания зарубежную деятельность).

[458] Compustat – Capital IQ, Wharton research data services, Wharton School, University of Pennsylvania [Электронный ресурс]. – URL: https://wrds–www.wharton.upenn.edu/ (дата обращения 06.04.2019).

Таблица 3.3.1.

Результаты оценки моделей влияния интеграции, рассчитываемой по доле в импорте, на операционные расходы компаний при применении транслогарифмической производственной функции

Зависимая переменная	lnExp	lnExp	lnExp	lnExp
Номер модели/ Объясняющая переменная	№1	2	3	4
lNAFTAI	0.032	0.082		0.033
	(0.030)	(0.052)		(0.031)
lNAFTAI*MLL		0.062**		
		(0.024)		
lNAFTAI*MLNL		-0.005		
		(0.031)		
lNAFTAI*MLH		-0.045		
		(0.036)		
lNAFTAI*Size			0.017	
			(0.030)	
lNAFTAI*Intl				-0.005*
				(0.003)
Size	0.262***	0.251***	0.259***	0.262***
	(0.072)	(0.065)	(0.075)	(0.072)
lny1	-1.353***	-1.227***	-1.336***	-1.355***
	(0.351)	(0.402)	(0.355)	(0.351)
lny2	1.523***	1.548***	1.548***	1.524***
	(0.354)	(0.394)	(0.364)	(0.354)
lnw1	-0.024	-0.141	-0.074	-0.021
	(0.625)	(0.637)	(0.616)	(0.625)
lnw2	4.281	3.468	3.278	4.291
	(4.367)	(4.352)	(4.492)	(4.358)
lnw3	-1.399	-1.344	-1.313	-1.417
	(1.875)	(1.975)	(1.873)	(1.882)
lny1lny1	0.046	0.073	0.046	0.046
	(0.044)	(0.049)	(0.044)	(0.044)
lny2lny2	0.089***	0.095***	0.089***	0.089***
	(0.027)	(0.028)	(0.028)	(0.027)
lny1lny2	-0.083**	-0.099**	-0.083**	-0.082**
	(0.037)	(0.039)	(0.037)	(0.037)
lnw1lnw1	-0.041	-0.012	-0.030	-0.041
	(0.088)	(0.090)	(0.087)	(0.088)
lnw2lnw2	-37.046	-60.314	-15.988	-37.235
	(205.981)	(212.588)	(206.461)	(205.246)
lnw3lnw3	0.687.	0.578	0.685	0.670
	(0.410)	(0.445)	(0.412)	(0.464)
lnw1lnw2	-0.958.	-0.623	-0.804	-0.963.
	(0.531)	(0.571)	(0.527)	(0.530)
lnw2lnw3	1.697	2.387	1.690	1.662
	(1.942)	(2.022)	(1.938)	(1.982)
lnw1lnw3	0.086	0.058	0.075	0.089

Зависимая переменная	lnExp	lnExp	lnExp	lnExp
Номер модели/ Объясняющая переменная	№1	2	3	4
	(0.233)	(0.243)	(0.232)	(0.233)
lny1lnw1	0.270***	0.251***	0.268***	0.270***
	(0.038)	(0.044)	(0.038)	(0.038)
lny1lnw2	0.502	0.531	0.486	0.500
	(0.424)	(0.445)	(0.426)	(0.423)
lny1lnw3	0.156	0.158	0.158	0.159
	(0.134)	(0.123)	(0.133)	(0.135)
lny2lnw1	-0.176***	-0.172***	-0.179***	-0.176***
	(0.046)	(0.051)	(0.047)	(0.046)
lny2lnw2	-0.013	-0.102	-0.018	-0.010
	(0.425)	(0.442)	(0.429)	(0.424)
lny2lnw3	-0.047	-0.037	-0.047	-0.050
	(0.135)	(0.129)	(0.135)	(0.135)
Константа	1.056	0.893	1.038	1.046
	(2.241)	(2.277)	(2.260)	(2.242)
Временные эффекты	Да	Да	Да	Да
R-квадрат	0.956	0.957	0.955	0.956
Число наблюдений	541	541	541	541
Обозначения	* p<0.10, ** p<0.05, *** p<0.010			

Источник: рассчитано автором.

Рост доли других стран-участниц интеграционного объединения приводит к росту издержек компаний, занимающихся страхованием жизни (коэффициент при *lNAFTAI*MLL* в модели 2 таблицы 3.3.1. положительный). Это говорит о том, что компании по страхованию жизни в среднем имеют более высокие издержки, связанные с иностранной конкуренцией. Гипотетическим объяснением может быть то, что при усилении конкуренции возрастают расходы по привлечению клиентов, и люди более избирательно подходят к страхованию жизни, если оно не является обязательным или вмененным, чем к страхованию имущества. Данный факт важно учитывать при разработке исключений из интеграционных соглашений для обеспечения развития национального страхового рынка.

Также слабозначимо отрицательное влияние интеграции на издержки компаний, ведущих международную деятельность *(lNAFTAI*Intl* в модели 4 таблицы 3.3.1.*)*. Это может быть связано с тем, что компании, заключающие договоры страхования за пределами страны базирования, имеют опыт функционирования при конкуренции с компаниями других стран, в связи с чем

могут адаптировать свою продукцию и методы ведения дела под изменения на рынке, что способствует снижению издержек.

Объем собранных премий (*Size*) приводит к росту издержек (таблицы 3.3.1.), что также является обоснованным, поскольку показывает размер бизнеса компании, то есть чем больше клиентов и договоров страхования, тем больше расходы по их обслуживанию. Положительный коэффициент при размере, когда зависимая переменная – расходы, деленные на активы (производственная функция МакФаддена), – может свидетельствовать о неоптимальном использовании эффекта масштаба компаниями для минимизации издержек.

Как отмечалось ранее, ограничения на торговлю услугами могут приводить как к изменению издержек, так и к изменению прибыли. Далее рассмотрим влияние доли в импорте услуг по прямому страхованию в рамках интеграционного соглашения на прибыль для выявления, какой из эффектов преобладает. Результаты оценки регрессий приведены в таблице 3.3.2.

Таблица 3.3.2.

Результаты оценки моделей влияния интеграции, рассчитываемой по доле в импорте, на прибыль компании при применении транслогарифмической производственной функции

Зависимая переменная	lnProf	lnProf	lnProf	lnProf
Номер модели/ Объясняющая переменная	№1	2	3	4
lNAFTAI	–1.088	-1.915	-1.560	-1.026
	(1.169)	(1.425)	(11.554)	(1.234)
lNAFTAI*MLL		-1.223*		
		(0.684)		
lNAFTAI *MLNL		0.872		
		(0.788)		
lNAFTAI*MLH		1.783***		
		(0.615)		
lNAFTAI*Size			0.471	
			(10.935)	
lNAFTAI*Intl				-0.185
				(0.367)
Size	1.487**	1.754**	1.745**	1.493**
	(0.667)	(0.790)	(0.172)	(0.664)
lny1	-2.537	-3.699	-2.645	-2.590

Зависимая переменная	lnProf	lnProf	lnProf	lnProf
Номер модели/ Объясняющая переменная	№1	2	3	4
	(3.226)	(3.385)	(3.186)	(3.237)
lny2	-3.413	-3.424	-3.368	-3.364
	(4.251)	(4.332)	(4.341)	(4.255)
lnw1	-7.269	-6.999	-7.269	-7.144
	(7.850)	(7.459)	(7.841)	(7.888)
lnw2	-199.975	-208.724	-201.495	-199.545
	(237.414)	(247.446)	(260.867)	(237.920)
lnw3	-6.106	-3.003	-6.063	-6.841
	(23.535)	(24.908)	(23.752)	(24.022)
lny1lny1	-0.862	-1.439	-0.846	-0.867
	(0.994)	(1.004)	(0.920)	(0.991)
lny2lny2	-0.523	-0.658	-0.513	-0.531
	(0.422)	(0.433)	(0.428)	(0.422)
lny1lny2	1.076	1.444*	1.067	1.083
	(0.719)	(0.762)	(0.656)	(0.719)
lnw1lnw1	1.339	1.259	1.333	1.333
	(1.419)	(1.322)	(1.371)	(1.414)
lnw2lnw2	1733.788	2444.953	1757.684	1726.282
	(8044.700)	(7921.813)	(8316.875)	(8090.977)
lnw3lnw3	19.324	21.447	19.351	18.646
	(15.142)	(13.064)	(15.530)	(14.904)
lnw1lnw2	25.537	24.963	25.625	25.315
	(25.722)	(25.890)	(26.635)	(25.813)
lnw2lnw3	-5.415	-19.352	-5.758	-6.763
	(52.453)	(50.238)	(54.411)	(52.471)
lnw1lnw3	3.616	3.709	3.607	3.732
	(3.403)	(3.497)	(3.390)	(3.470)
lny1lnw1	-0.591	-0.401	-0.578	-0.589
	(0.396)	(0.365)	(0.370)	(0.394)
lny1lnw2	1.922	0.188	1.943	1.840
	(7.579)	(7.695)	(7.484)	(7.531)
lny1lnw3	-8.883***	-9.074***	-8.877***	-8.790***
	(2.857)	(2.511)	(2.777)	(2.791)
lny2lnw1	0.320	0.183	0.315	0.312
	(0.578)	(0.603)	(0.602)	(0.577)
lny2lnw2	-2.897	-1.009	-2.877	-2.768
	(7.574)	(7.567)	(7.724)	(7.561)
lny2lnw3	5.044***	4.983***	5.046***	4.920***
	(1.806)	(1.546)	(1.821)	(1.771)
Константа	39.284	42.000	39.211	38.908
	(25.367)	(26.227)	(25.196)	(25.377)
Временные эффекты	Да	Да	Да	Да
R-квадрат	0.213	0.235	0.212	0.212
Число наблюдений	540	540	540	540
Обозначения		* p<0.10, ** p<0.05, *** p<0.010		

Источник: рассчитано автором.

Анализ показал, что увеличение доли других стран-участниц интеграционной группировки в импорте услуг по прямому страхованию способствует увеличению прибыли компаний, занимающихся медицинским страхованием (коэффициент при *lNAFTAI*MLH* в модели 2 таблицы 3.3.2. положительный и статистически значимый). Это можно объяснить тем, что такие компании лучше адаптированы к международной конкуренции. Также это может быть связано с наращиванием взаимного импорта, если мы предполагаем, что, когда растет импорт из других стран-участниц НАФТА в США, растет и их импорт страховых услуг из США. Это косвенно подтверждается тем, что корреляция между долей стран НАФТА в импорте прямого страхования США и Канады составляет 0,7[459].

Отметим, что в анализе показателей эффективности мы наблюдали в среднем более низкую эффективность у компаний, занимающихся медицинским страхованием, в случаях с более высокой доле в импорте. В рамках нашего анализа это логично, поскольку выплаты являются показателем эффективности, при этом они снижают прибыль. При более высокой доле в экспорте также отмечается более низкий уровень прибыли компаний, занимающихся страхованием жизни (см. коэффициент при *lNAFTAI*MLL)*. Отметим, что при оценке влияния данного показателя на издержки компаний, занимающихся страхованием жизни, коэффициент при нём был отрицательный, но незначимый, то есть не было оснований утверждать, что снижаются издержки таких компаний. При этом явно прослеживался рост издержек компаний, занимающихся страхованием жизни. Соответственно, при разработке положений торговых соглашений необходимо учитывать, что деятельность компаний, занимающихся страхованием жизни, наиболее подвержена влиянию иностранного присутствия на рынке. Возможным объяснением может служить более стандартизированный андеррайтинг по договорам страхования жизни, нежели договорам имущественного страхования. Однако, данному тезису противоречит ситуация роста прибыли компаний, занимающихся медицинским страхованием, а вопрос касательно стандартизации андеррайтинга не является однозначным.

[459] Рассчитано автором.

Усиление интеграции приводит к снижению издержек компаний, ведущих международную деятельность, что можно связать с наличием международного опыта. Международные компании также в среднем имеют более крупный размер активов. Также отмечается рост прибыли у компаний, занимающихся медицинским страхованием.

Целесообразно рассмотреть долю экспорта в другие страны-участницы НАФТА в качестве фактора, влияющего на показатели деятельности страховых компаний. Результаты оценки приведены в таблице 3.3.3.

Таблица 3.3.3.

Результаты оценки моделей влияния экспорта страховых услуг на операционные расходы компании при применении транслогарифмической производственной функции

Зависимая переменная	lnExp	lnExp	lnExp	lnExp
Номер модели/ Объясняющая переменная	№1	2	3	4
lNAFTAE	-0.036	0.063	1.828***	-0.027
	(0.035)	(0.056)	(0.404)	(0.043)
lNAFTAE *MLL		-0.013		
		(0.048)		
lNAFTAE *MLNL		-0.100*		
		(0.053)		
lNAFTAE *MLH		-0.063		
		(0.049)		
lNAFTAE*Size			-1.894***	
			(0.405)	
lNAFTAE*Intl				-0.049
				(0.052)
Size	0.265***	0.301***	0.278***	0.273***
	(0.073)	(0.067)	(0.075)	(0.074)
lny1	-1.372***	-1.644***	-1.397***	-1.462**
	(0.368)	(0.393)	(0.367)	(0.447)
lny2	1.526***	1.629***	1.492***	1.560***
	(0.352)	(0.367)	(0.346)	(0.383)
lnw1	-0.034	0.027	0.023	0.037
	(0.574)	(0.606)	(0.579)	(0.605)
lnw2	-1.200	-1.119	-3.108	-1.368
	(6.774)	(7.462)	(6.592)	(6.865)
lnw3	-1.461	-2.158	-1.611	-1.689
	(1.757)	(1.945)	(1.750)	(1.747)
lny1lny1	0.045	0.043	0.044	0.045
	(0.043)	(0.043)	(0.043)	(0.043)
lny2lny2	0.088***	0.083***	0.086***	0.086***

Зависимая переменная	lnExp	lnExp	lnExp	lnExp
Номер модели/ Объясняющая переменная	№1	2	3	4
	(0.027)	(0.027)	(0.027)	(0.027)
lny1lny2	-0.081**	-0.076**	-0.080**	-0.079**
	(0.036)	(0.036)	(0.036)	(0.036)
lnw1lnw1	-0.052	-0.069	-0.071	-0.066
	(0.073)	(0.082)	(0.076)	(0.076)
lnw2lnw2	177.905	223.908	278.723	244.682
	(282.882)	(272.374)	(276.408)	(252.042)
lnw3lnw3	0.655	0.618	0.636	0.636
	(0.406)	(0.402)	(0.401)	(0.405)
lnw1lnw2	-0.698	-0.870	-0.742	-0.871
	(0.505)	(0.584)	(0.487)	(0.531)
lnw2lnw3	1.725	2.354	1.778	1.752
	(1.953)	(1.993)	(1.956)	(1.930)
lnw1lnw3	0.092	0.171	0.111	0.121
	(0.218)	(0.238)	(0.218)	(0.218)
lny1lnw1	0.272***	0.298***	0.275***	0.280***
	(0.040)	(0.042)	(0.039)	(0.046)
lny1lnw2	0.500	0.611	0.516	0.547
	(0.441)	(0.457)	(0.442)	(0.450)
lny1lnw3	0.164	0.171	0.166	0.169
	(0.133)	(0.135)	(0.132)	(0.133)
lny2lnw1	-0.176***	-0.189***	-0.173***	-0.181***
	(0.045)	(0.047)	(0.045)	(0.049)
lny2lnw2	-0.014	-0.046	-0.008	-0.035
	(0.427)	(0.445)	(0.427)	(0.431)
lny2lnw3	-0.053	-0.059	-0.056	-0.061
	(0.135)	(0.138)	(0.134)	(0.135)
Константа	1.402	1.520	1.638	1.358
	(2.493)	(2.480)	(2.400)	(2.501)
Временные эффекты	Да	Да	Да	Да
R-квадрат	0.956	0.956	0.956	0.956
Число наблюдений	541	541	541	541
Обозначения	* p<0.10, ** p<0.05, *** p<0.010			

Источник: рассчитано автором.

При анализе влияния доли других стран-участниц интеграционной группировки в экспорте прямого страхования выявлено, что она не оказывает статистически значимого влияния на операционные расходы страховых компаний, за исключением страховых компаний, занимающихся страхованием иным, чем страхование жизни (коэффициент при *lNAFTAE*MLNL* в модели 2 (таблица 3.3.3.) отрицательный и слабозначимый). При этом по мере увеличения объема собранных премий наблюдается снижение издержек в результате усиления интеграции, выраженной в доле в экспорте, (показатель частичной эластичности операционных

расходов по *lNAFTAE*Size* отрицательный, и по модулю больше, чем положительный коэффициент эластичности этих расходов по *lNAFTAE* в модели 3 таблицы 3.3.3.). Иными словами, чем крупнее компания (при предпосылке о том, что размер определяется объемом собранных премий), тем больше снижаются её издержки в результате увеличения доли в экспорте. Данное наблюдение может служить косвенным доказательством наличия эффекта масштаба, а также того, что более крупные компании имеют накопленный опыт и более подготовлены к выходу на зарубежные рынки, нежели мелкие. Напомним, что компании, ведущие международную деятельность, в среднем больше компаний, работающих только на национальном рынке.

Отметим, что эффект может быть неравномерным по странам: несмотря на более низкие торговые барьеры по сравнению с рынками других стран, в которые Мексика экспортирует страховые услуги (преимущественно страны Латинской Америки), издержки работы на рынках Канады и США относительно выше в связи с более жесткими требованиями регулирования, более высокой средней заработной платой и так далее. Как отмечалось в предыдущей главе, компании несут дополнительные издержки, связанные с различиями в законодательстве, даже если им предоставляется национальный режим, и издержки тем выше, чем больше различаются эти требования. Экономисты подчеркивают, при оценке сложности входа в отрасль важно учитывать так называемые нетарифные барьеры. Если происходит интеграция стран, имеющих серьезные различия в регулировании деятельности страховых компаний, то даже абсолютная свобода доступа на рынки друг друга не обеспечит глубокой интеграции в краткосрочной перспективе, как уже отмечалось в научной литературе.

Наконец, оценим влияние экспорта в рамках интеграционной группировки на показатель прибыли. Изначальная гипотеза заключалась в том, что такой экспорт способствует росту прибыли в связи с расширением рынка сбыта на преференциальных условиях.

Таблица 3.3.4.

Результаты оценки моделей влияния интеграции, выраженной в доле экспорта страховых услуг на прибыль компании

Зависимая переменная	lnProf	lnProf	lnProf	lnProf
Номер модели/ Объясняющая переменная	№1	2	3	4
lNAFTAE	1.118*	1.427*	-0.150	1.113*
	(0.645)	(0.850)	(10.848)	(0.654)
lNAFTAE *MLL		-0.757		
		(0.908)		
lNAFTAE *MLNL		-0.586		
		(0.790)		
lNAFTAE *MLH		0.689		
		(0.908)		
lNAFTAE*Size			1.286	
			(11.006)	
lNAFTAE*Intl				0.031
				(0.583)
Size	1.358*	1.126	1.045	1.353*
	(0.694)	(0.824)	(3.234)	(0.726)
lny1	-1.885	0.365	-2.154	-1.828
	(3.681)	(4.170)	(3.905)	(3.786)
lny2	-3.776	-5.607	-3.641	-3.798
	(3.284)	(3.422)	(3.142)	(3.133)
lnw1	-6.575	-6.525	-6.602	-6.620
	(7.673)	(7.901)	(7.702)	(7.870)
lnw2	-30.560	-27.964	-32.656	-30.455
	(211.178)	(205.528)	(222.840)	(210.892)
lnw3	-3.739	1.481	-3.522	-3.594
	(18.997)	(20.398)	(19.198)	(20.070)
lny1lny1	-0.858	-0.894	-0.817	-0.858
	(0.982)	(0.967)	(0.900)	(0.981)
lny2lny2	-0.497	-0.451	-0.471	-0.496
	(0.415)	(0.412)	(0.427)	(0.416)
lny1lny2	1.055	1.036	1.030	1.053
	(0.704)	(0.694)	(0.640)	(0.701)
lnw1lnw1	1.591	1.501	1.587	1.601
	(1.479)	(1.567)	(1.478)	(1.544)
lnw2lnw2	-4923.003	-4467.341	-4951.339	-4965.411
	(8178.926)	(8299.404)	(8118.852)	(8308.019)
lnw3lnw3	20.434	21.368	20.522	20.446
	(15.197)	(15.197)	(15.671)	(15.241)
lnw1lnw2	16.870	15.252	17.084	16.980
	(17.294)	(17.856)	(17.967)	(18.601)
lnw2lnw3	-6.803	-10.922	-7.756	-6.820
	(52.646)	(54.032)	(54.567)	(52.737)
lnw1lnw3	3.395	2.855	3.360	3.376
	(2.972)	(2.987)	(2.913)	(3.070)
lny1lnw1	-0.650	-0.863	-0.619	-0.656

Зависимая переменная	lnProf	lnProf	lnProf	lnProf
Номер модели/ Объясняющая переменная	№1	2	3	4
	(0.487)	(0.521)	(0.504)	(0.479)
lny1lnw2	2.291	0.392	2.340	2.261
	(7.207)	(7.900)	(7.190)	(7.267)
lny1lnw3	-9.110***	-9.378***	-9.098***	-9.113***
	(2.848)	(2.840)	(2.772)	(2.855)
lny2lnw1	0.371	0.575	0.356	0.374
	(0.432)	(0.433)	(0.442)	(0.409)
lny2lnw2	-3.041	-1.267	-2.993	-3.028
	(7.540)	(8.094)	(7.695)	(7.546)
lny2lnw3	5.230***	5.421***	5.236***	5.235***
	(1.832)	(1.867)	(1.860)	(1.844)
Константа	28.831	31.237	28.450	28.859
	(21.994)	(21.836)	(21.627)	(21.915)
Временные эффекты	Да	Да	Да	Да
R-квадрат	0.212	0.210	0.210	0.210
Число наблюдений	540	540	540	540
Обозначения	* p<0.10, ** p<0.05, *** p<0.010			

Источник: рассчитано автором в Stata.

Подробное описание контрольных переменных было приведено при анализе импорта. Коэффициенты перед переменными, являющимися частью производственной функции, аналогичны коэффициентам в предыдущих моделях, представленных в данном параграфе, что говорит о том, что не наблюдается мультиколлинеарности (сильной корреляции между долей в экспорте и другими объясняющими переменными), что могло бы повлиять на оценку значения коэффициентов при регрессорах (то есть выводы относительно их значимости и степени влияния были бы недостоверные).

В среднем экспорт в другие страны-участницы интеграционной группировки благоприятно сказывается на прибыли компаний: она увеличивается на 1,1% при росте доли других стран-участниц интеграционной группировки в экспорте страны на 1%, то есть прибыль является эластичной по экспорту (коэффициент при *lNAFTAE* равен 1,12 в базовой модели (№1, таблица 3.3.4.).

Изменение географической структуры экспорта прямого страхования не влияет особым образом на прибыль компаний, ведущих международную деятельность (коэффициент при переменной *lNAFTAE*Intl* в модели 4 таблицы

3.3.4.незначим). Также не отмечается особого влияния на прибыль компании в зависимости от вида страхования[460] и от размера.

Для проверки робастности результатов моделей под номер 2 в данном параграфе, мы оцениваем модель с единственной переменной взаимодействия: доля в импорте/экспорте, умноженная на фиктивную переменную, обозначающую вид страхования. Результаты приведены в Приложении 11. Сверху указана зависимая переменная, слева - объясняющие переменные. Под зависимой переменной указан номер проверяемой модели и таблица, в которой она представлена. Для удобства восприятия сначала показана изначально оцененная модель, после чего с пометкой «проверка робастности» указывается оцененная модель с одной переменной взаимодействия вместо трёх. В целом выводы касательно направления влияния интеграции на показатели деятельности в зависимости от вида страхования, которым занимается компания, сохраняются. Исключением является вывод о снижении прибыли компаний, работающих в секторе страхования жизни в результате усиления интеграции, измеряемой по доле в импорте. Отметим, что в изначально оцениваемой модели коэффициент был слабозначим.

В связи с тем, что на момент проведения исследования были доступны данные по импорту услуг по прямому страхованию Канады только до 2016 года (включительно), а данные по компаниям – до 2017 года, оценка проводилась по 2016 год. В момент подготовки финальной версии диссертации данные уже были доступны, в связи с чем автор провела дополнительную оценку. Вторая выборка охватывает период с 2005 по 2018 год и расширилась до 145 компаний (суммарно 1 295 наблюдений), в том числе были включены компании, не вошедшие в первоначальную выборку. Для проверки устойчивости выводов относительно выбранных цен на факторы производства автор использует долгосрочные процентные ставки в качестве стоимости собственного капитала, w_3. Результаты представлены в Приложении 12. В первых трёх моделях оценивается влияние доли

[460] В примерно половине случаев из выборки компании, занимающиеся медицинским страхованием, также занимаются страхованием жизни (46 из 94).

в импорте на операционные расходы, а в моделях 4, 5 и 6 – на прибыль до вычета налогов. На расширенной выборке подтверждается вывод относительно роста издержек компаний, занимающихся страхованием жизни в результате роста доли стран-участниц интеграционной группировки в импорте услуг по прямому страхованию (модели №2 и №3, приложение 12), и даже в несколько большей степени, чем в соответствии с предыдущей оценкой. При этом более новые данные также не свидетельствуют о наличии сильной взаимосвязи между долей других стран-участниц в импорте и прибылью страховых компаний (мы наблюдаем более низкий уровень прибыли компаний, занимающихся страхованием жизни, при более высокой доле импорта из стран-участниц интеграционного соглашения, однако коэффициент значим только при уровне значимости 10%). В данном случае это можно объяснить тем, что на рынках Канады и Мексики компании США занимают ещё не освоенную нишу, а также удовлетворяют спрос, неудовлетворенный местными компаниями, таким образом не оказывая существенного влияния на прибыль. Также подтверждается гипотеза о положительном влиянии экспорта на в рамках интеграционной группировки на прибыль, однако в данном случае, напротив, эластичность меньше, чем при первоначальной оценке.

При использовании предложенных моделей в данном параграфе в среднем выявлено, что за счет снижения издержек, связанных с торговыми барьерами, и использованием эффекта масштаба, эффективность компаний, ведущих международную деятельность, в среднем улучшается вследствие таких изменений в структуре экспорта.

Смещение экспорта в сторону стран, с которыми имеются преференциальные торговые соглашения, способствует снижению издержек компаний по мере увеличения собранных ими премий[461]. При этом изменение географической структуры экспорта услуг по прямому страхованию не сказывается на показателях прибыли крупных или международных компаний «особым образом»: рост прибыли отмечается у всех компаний, независимо от наличия продаж в иностранных государствах, причем коэффициент эластичности составляет 1.1.

[461] Что в данном анализе является прокси переменной для обозначения размера компании.

Страховые компании, базирующиеся в Канаде, в среднем оказались менее прибыльными, чем страховые компании из США и Мексики. Это важная особенность, которую нужно учитывать при заключении интеграционных соглашений. Изначально между компаниями во всех странах имеются различия, которые позже могут привести к положительным или отрицательным эффектам интеграции для компаний[462], и, как следствие, этих стран. Напомним, что в рамках исследования Л. Кальендо и Ф. Парро благосостояние Канады в результате членства в НАФТА сократилось, в отличие от других двух стран, где оно выросло[463].

Подводя итоги, можно сказать, что усиление интеграции не всегда способствует сокращению операционных расходов страховых компаний: рост доли стран-участниц интеграционной группировки в импорте в среднем приводит к росту издержек компаний, занимающихся страхованием жизни (коэффициент эластичности составляет 0,06). Регуляторам важно иметь в виду, что зарубежная конкуренция может негативно сказаться не только на прибыли, что в рамках данного анализа наблюдается в секторе страхования жизни, и интуитивно понятно (рост конкуренции способствует ослаблению монопольной власти). Операционные расходы могут увеличиваться за счет необходимости борьбы за сохранение доли на рынке (расходы по рекламе, усовершенствование продуктов и т.д.).

Рост экспорта в рамках интеграционной группировки способствует росту прибыли всех компаний, причем эластичность прибыли по доле в экспорте несколько больше единицы, что объясняется относительно низкими барьерами

---

[462] Отметим, в имеющихся исследованиях нет единого мнения касательно того, какие компании больше выигрывают от интеграции и последующего роста конкуренции (более эффективные или менее эффективные компании), в частности, см. Waldkirch A. The Effects of Foreign Direct Investment in Mexico since NAFTA // The World Economy. – 2010. – № 33 (5). – P. 710–745.
Cummins J. D., Rubio-Misas, M., Vencappa, D. Competition, efficiency and soundness in European life insurance markets // Journal of Financial Stability. – 2017. – № 28 (C). – P. 66–78.
Mahlberg B., Url T. Single Market effects on productivity in the German insurance industry // Journal of Banking and Finance. – 2010. – № 34 (7). – P. 1540–1548.
Alshammari A. A., Syed Jaafar Alhabshi S. M., Saiti B. The impact of competition on cost efficiency of insurance and takaful sectors: Evidence from GCC markets based on the Stochastic Frontier Analysis // Research in International Business and Finance. – 2019. – № 47 (C). – P. 410–427.
[463] Caliendo L., Parro F. Estimates of the Trade and Welfare Effects of NAFTA // Review of Economic Studies. – 2015. – № 82 (1). – P. 20.

выхода на рынки других стран-участниц интеграционного соглашения по сравнению со странами, с которыми нет торговых соглашений.

Таким образом, в теории (пока только в теории), если интеграция будет взаимовыгодной, то все страны встанут на инновационный путь развития, поскольку у них будет стимул сокращать свои издержки за счет внедрения новых технологий и лучших практик, а не за счёт низкой стоимости труда, и в перспективе возможна будет дальнейшая либерализация, поскольку национальные компании смогут полноценно конкурировать с зарубежными.

На практике принятие решений об интеграции является балансом между интересами экспортеров, которые получают выгоду от выхода на новые рынки на преференциальных условиях, и национальных компаний, которым предстоит менять модель своей деятельности в условиях возрастающей конкуренции. В нашем исследовании теоретически обосновано, что компании из стран, где страховая отрасль относительно менее развита, не получают такую же выгоду от выхода на рынки других стран участниц. Кроме того, усиление интеграции в некоторых случаях приводит к уменьшению показателей эффективности страховых компаний.

Соответственно, необходимо заранее просчитывать возможные последствия, в том числе используя методы оценки эффективности страховых компаний. Это позволит лицам, ответственным за разработку экономической политики, включать оговорки отдельно для каждой страны (как это сделано в соглашении НАФТА), что позволит более точно учесть интересы всех участников.

3.4. Интеграция страховых рынков стран ЕАЭС на современном этапе[464]

Для начала рассмотрим историю ЕАЭС. 1 июля 2010 года Россия, Белоруссия и Казахстан создали Таможенный Союз (ТС), что подразумевало введение единого внешнего тарифа по отношению к третьим странам. В январе 2012 года три страны

[464] При подготовке данного параграфа использовались следующие публикации автора: Демчук В.А. Интеграция страховых рынков стран ЕАЭС: проблемы и перспективы // Страховое дело. — 2020. — №3(324).- С. 13-18.

договорились о еще более тесных экономических связях, подписав соглашение о формировании «общего экономического пространства», основная цель которого – свободное движение товаров, услуг, рабочей силы и капитала между странами-участницами. Это привело к созданию Евразийского экономического союза (ЕАЭС), который возник в январе 2015 года; тогда же к нему присоединилась Армения. Кыргызская Республика стала пятым членом в мае 2015 года.

До этого в 1996 году Белоруссия, Казахстан, Кыргызская Республика и Российская Федерация создали таможенный союз, который в 2000 году стал известен как Евразийское экономическое сообщество, или ЕврАзЭС, в который впоследствии входило шесть стран: Россия, Белоруссия, Казахстан, Кыргызская Республика, Таджикистан и Узбекистан[465]. Данный союз был ликвидирован в 2014 г. В качестве основной причины распада выделяют общий тариф по отношению к третьим странам, который в результате соглашения увеличился у Казахстана, Кыргызской Республики и Таджикистана, что привело к эффекту отклонения торговли в пользу российских производителей, так как они получили преференциальный доступ на рынки этих стран. При этом данные страны не выиграли от снижения тарифов, так как в рамках СНГ уже предполагался беспошлинный ввоз товаров из всех стран-членов.

Можно сделать вывод о том, что для того, чтобы в рамках ЕАЭС не сложилось аналогичной ситуации, необходимо, чтобы все страны получали выгоду от интеграции. Д. Тарр также отмечает, что глубокая интеграция требует сотрудничества и доверия, и в первую очередь зависит от эффективных институтов на национальном уровне. Автор также говорит о необходимости торговых соглашений с другими странами для снижения эффектов отклонения торговли[466]. Заключение соглашений о свободной торговле со странами дальнего зарубежья как фактор повышения эффективности интеграционных процессов в своей работе

[465] Глазьев С. Ю., Чушкин В. И., Ткачук С. П. Европейский союз и Евразийское экономическое сообщество: сходство и различие процессов интеграционного строительства. – М.: ООО «Викор Медиа», 2013. – 234 с.
[466] Tarr D. The Eurasian Economic Union of Russia, Belarus, Kazakhstan, Armenia, and the Kyrgyz Republic: Can It Succeed Where Its Predecessor Failed? // Eastern European Economics. – 2016. – № 54 (1). – P. 2.

также отмечает А. Ю. Кнобель[467]. На данном тапе ЕАЭС имеет торговые соглашения с Вьетнамом, Ираном, Китаем, Сингапуром и Сербией[468].

По мнению ряда авторов, внутренняя либерализация приведет к росту конкурентоспособности компаний стран-участниц, в том числе путем устранения барьеров на пути к инновациям, которые в настоящее время существуют в государствах-членах ЕАЭС[469]. В частности, рост конкурентоспособности страховой отрасли в Белоруссии ограничен из-за высокой доли государственных страховых компаний и требованием о перестраховании фиксированной доли принятых рисков в государственной перестраховочной компании.

На современном этапе наметился ряд положительных тенденций, потенциально способствующих углублению интеграции. Членство России в ВТО с 2012 г. способствовало некоторому снижению внешних тарифов. А. Кнобель и др. в своей работе после проведения комплексного математического анализа отмечают, что, в случае успешного внедрения инициатив ЕАЭС в областях снижения торговых барьеров и ряде других сфер, рост благосостояния некоторых стран-участниц может составить до 4,8% от уровня потребления[470]. Будет отмечаться также рост торговли страховыми услугами.

Ожидается, что возможность миграция рабочей силы будет иметь положительный эффект для Кыргызской Республики, где, по оценкам, денежные переводы от работающих в России граждан страны составляют 31,5% ВВП[471], и Армении. Это обеспечит получение этими странами выгоды от интеграционных процессов.

---

[467] Knobel A. The Eurasian Economic Union: Development Prospects and Possible Obstacles // Problems of Economic Transition. – 2017. – № 59. – P.335–360.

[468]Официальный сайт Евразийской экономической комиссии: Торговые соглашения Евразийского экономического союза [Электронный ресурс]. – URL: http://eec.eaeunion.org/ru/act/trade/dotp/Pages/Торговые-соглашения-ЕАЭС.aspx (дата обращения 16.08.2019).

[469] Hartwell C. Improving competitiveness in the member states of the Eurasian Economic Union: a blueprint for the next decade // Post-Communist Economies. – 2016. – № 28 (1). – P. 49–71.

[470] Knobel A., Lipin A., Malokostov A. (et al.) Deep Integration in the Eurasian Economic Union: What are the Benefits of Successful Implementation or Wider Liberalization? [Электронный ресурс] // Bank of Russia Working Paper Series. – 2019. – № 41. – P. 3. – URL: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/72459/wp_41e.pdf (дата обращения 16.03.2019).

[471] Schenkkan N. Impact of Economic Crisis in Russia and Central Asia // Russian Analytical Digest. – 2015. – № 165. – P. 3–6.

Наконец, Российская Федерация предоставляет «субсидии» некоторым членам. Например, поставки нефти в Белоруссию по ценам ниже среднемировых[472]. В связи с этим, однако, А. Ю. Кнобель при применении структурно-функционального подхода показывает, что основная проблема интеграции внутри ЕАЭС – превалирование распределительного действия над производительным в качестве мотива интеграции[473]. При этом автор отмечает наличие потенциала для увеличения эффективности. В исследованиях отмечается, что проблемы, с которыми сталкивается ЕАЭС на современном этапе, являются закономерными для интеграционных объединений, особенно в первые годы после их создания. В частности, Е. Винокуров отмечает, что доминирование России не является проблемой, поскольку аналогичная ситуация наблюдается в Таможенном союзе стран южной Африки, где ведущую роль играет ЮАР, а США является главным «игроком» на рынке НАФТА (ныне ЮСМКА). «Ресурсоориентированность» экспорта стран-участниц также не является серьезным сдерживающим фактором: страны совета сотрудничества арабских государств Персидского залива, как и страны-участницы МЕРКОСУР, также преимущественно экспортируют сырье. Что касается торгово-экономических конфликтов между странами-участницами, автор указывает на то, что аналогичная ситуация наблюдалась и между странами-участницами АСЕАН, МЕРКОСУР, НАФТА (заключение нового соглашения вместо последнего из вышеупомянутых - яркий пример) и других организаций[474], то есть такие ситуации неизбежны.

По оценкам, влияние ЕАЭС на экономики стран-членов положительное, и «интеграция и открытые рынки в 2015-2017 годах помогли странам-членам Союза пройти период Рецессии после финансового шока ... существенно лучше, чем могло бы быть без интеграции»[475]. Об этом говорят качественные показатели развития

---

[472] По данным на 2019 год.

[473] Кнобель А. Ю. Евразийский экономический союз: перспективы развития и возможные препятствия // Вопросы экономики. – 2015. - № 3. – С. 87.

[474] Vinokurov E. Eurasian Economic Union: Current state and preliminary results // Russian Journal of Economics. – 2017. – № 3 (1). – P. 54–70.

[475] Анализ влияния евразийской экономической интеграции на экономику ЕАЭС и экономические связи регионов государств – членов ЕАЭС, в том числе регионов приграничных и традиционно тесно связанных, и комплексная оценка на этой основе эффектов интеграции и потенциала развития евразийского интеграционного «контента»: отчет

институциональной среды, отражающиеся в международных рейтингах. Распространение экономического шока в рамках Союза было смягчено за счет устойчивых внутренних связей (особенно в сфере трудовой миграции).

В «Докладе о реализации основных направлений интеграции в рамках Евразийского экономического союза» за 2018 г. отмечается положительное влияние Соглашения на экономики государств-членов, однако также говорится о том, что не все цели достигнуты в полной мере. ЕАЭС пока играет не такую важную роль для стран-участниц: в сфере торговли товарами, где у стран устоявшиеся – в том числе исторические – связи, не наблюдается высокой степени интеграции. В 2018 г. по сравнению с 2017 г. доля взаимной торговли в общем объеме внешней торговли стран-участниц ЕАЭС снизилась на 0,9% до 13,7%, хотя в Кыргызской Республике наблюдался рост данного показателя с 38,4% до 39,3% (данные представлены на рисунке 3.4.1.). Темпы роста внешней торговли государств-членов опережают темпы роста внутренней торговли: 18,9% и 10,1% соответственно за 2018 г.[476]

о НИР/ А. В. Голяшев, Л. М. Григорьев, В. А. Ватажина, В. А. Павлюшина, В. В. Бриллиантова, Т. С. Вертинская. – М: Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации, 2017. – С. 535.

[476] Евразийская экономическая комиссия. Аналитический обзор. Об итогах взаимной торговли товарами Евразийского экономического союза 2018 год. – 2019. – 20 августа. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/analytics/Documents/2018/Analytics_I_201812_180.pdf (дата обращения 16.08.2019); Евразийская экономическая комиссия. Динамические данные о торговле (2019) [Электронный ресурс]. – URL: http://eec.eaeunion.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/time_series/Pages/default.aspx (дата обращения 16.08.2019).



Рисунок 3.4.1. Взаимная торговля стран-участниц ЕАЭС в 2018 г.

Источник: Построено автором на основе Аналитического обзора Евразийской экономической комиссия от 20 августа 2019 г. «Об итогах взаимной торговли товарами Евразийского экономического союза», с. 4.

В страховом секторе также наблюдается низкая взаимозависимость стран, например, доля владения компаний других стран-участниц ЕАЭС на национальных рынках стран группировки равна нулю, кроме Белоруссии и Армении, где доля российских компаний достигает 8,6% и 38,9% соответственно[477]. Объемы торговли страховыми услугами в абсолютных цифрах невелики (отметим, в данном случае имеется в виду продажа услуг резидентами одной страны резидентам другой независимо от формы торговли. В случае стран ЕАЭС торговля осуществляется преимущественно через коммерческое присутствие). Экспорт страховых услуг из России в Казахстан снизился с 34 млн долл. США в 2009 г. до 10 млн долл. США в 2017 г. (наблюдалось практически неуклонное снижение). Экспорт страховых услуг из России в другие страны не превышает 10 млн долл. США, кроме Белоруссии: в 2016 г. и 2017 г. экспорт составил 17 млн и 23 млн долл. США

[477] Knobel A., Lipin A., Malokostov A. (et al.) Deep Integration in the Eurasian Economic Union: What are the Benefits of Successful Implementation or Wider Liberalization? [Электронный ресурс] // Bank of Russia Working Paper Series. – 2019. – № 41. – P. 56. – URL: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/72459/wp_41e.pdf (дата обращения 16.03.2019).

соответственно, и он неуклонно увеличивался за наблюдаемый период. Экспорт услуг по прямому страхованию из РФ в отдельные страны ЕАЭС не превышает 2 млн долл. США, за исключением экспорта в Белоруссию в 2017 г., когда он составил 10 млн долл. США. Что касается импорта, его объем из стран ЕАЭС в Россию с 2010 г. не превышал 10 млн долл. США (в 2013 г. из Белоруссии), причем импорт из Армении и Кыргызстана равен 0. Графически данные представлены на рисунке 3.4.2[478]. Доли в экспорте ниже, и составляют 4,2% для России, 4% для Казахстана. При этом 42% экспорта страховых услуг Белоруссии в 2017 г. приходилось на Российскую Федерацию, однако в абсолютных цифрах это 8 млн долл. США[479].

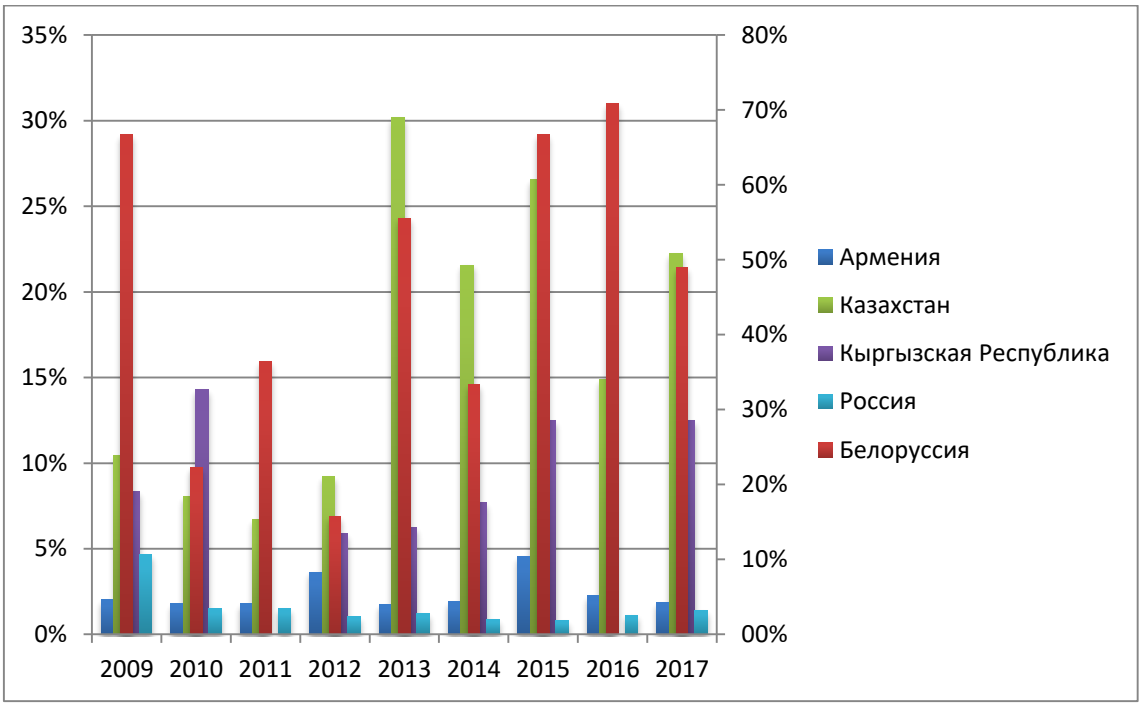


Рисунок 3.4.2. Доля России в импорте страховых услуг стран-участниц ЕАЭС, и доля этих стран в импорте страховых услуг России[480].

Источник: рассчитано автором на основе данных ВТО[481].

Таким образом, торговля страховыми услугами с другими государствами членами ЕАЭС играет важную роль для Белоруссии и Казахстана, что

[478] В связи с тем, что разбивка по партнерам возможна только для России, экспорт других стран считался как импорт России из этих стран, а импорт, соответственно – экспорт России в эти страны.
[479] WTO Data portal [Электронный ресурс]. – URL: https://data.wto.org/ (дата обращения 17.04.2019).
[480] Белоруссия обозначена по вспомогательной оси.
[481] WTO Data portal [Электронный ресурс]. – URL: https://data.wto.org/ (дата обращения 17.04.2019).

обуславливает важность продолжения интеграции в данном секторе. Планируется, что страны-участницы ЕАЭС к 2025 году сформируют единый финансовый рынок (статья 70 Договора о Евразийском экономическом союзе, содержащая цели и принципы регулирования финансовых рынков стран-участниц)[482].

Согласно Договору о ЕАЭС, общий страховой рынок представляет собой рынок государств-членов, соответствующий следующим критериям[483]:

- наличие гармонизированных требований к регулированию и надзору в сфере страховых рынков государств-членов;
- взаимное признание лицензий;
- осуществление деятельности по представлению страховых услуг на территории ЕАЭС без дополнительного учреждения юридического лица;
- административное сотрудничество между уполномоченными органами государств-членов, в том числе путем обмена информацией.

Для реализации данного проекта основной задачей Евразийской Экономической Комиссии (ЕЭК) является «создание единой системы страхования, обеспечивающей устойчивое развитие экономики государств-членов ЕАЭС»[484]. При этом данные мероприятия должны обеспечивать финансовую стабильность и защищать потребителей страховых услуг от различных рисков, а также повышать прозрачность финансового рынка[485].

Отмечается, что «Соглашение об обмене информацией, в том числе конфиденциальной» принято для того, «чтобы регулятор одного государства-члена

---

[482] Договор о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 г. (ред. от 15.03.2018) XVI «Регулирование финансовых рынков» и приложение № 17 к нему, «Соглашение о требованиях к осуществлению деятельности на финансовых рынках» и «Соглашение об обмене информацией, в том числе конфиденциальной, в финансовой сфере в целях создания условий на финансовых рынках для обеспечения свободного движения капитала» (г. Москве, 23 декабря 2014г.). [Электронный ресурс] // Консультант Плюс. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_163855/

[483] Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК) работает над созданием общего страхового рынка на евразийском пространстве [Электронный ресурс]. – URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/01-06-2015-3.aspx (дата обращения 28.05.2019).

[484] Реализацией этих задач занимается Консультативный комитет по финансовым рынкам при Комиссии с участием представителей уполномоченных органов стран-участниц ЕАЭС.

[485] Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК) работает над созданием общего страхового рынка на евразийском пространстве [Электронный ресурс]. – URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/01-06-2015-3.aspx (дата обращения 28.05.2019).

... смог доверять системам и мерам регулирования других государств-членов ЕЭП»[486], для чего необходим обмен полной и достоверной информацией между регуляторами стран-участниц.

17 сентября 2018 г. было подписано Соглашение о гармонизации законодательства в сфере финансов, определяющее «направления и порядок гармонизации законодательства государств-членов Союза в банковском, страховом секторах и секторе услуг на рынке ценных бумаг на основе международных принципов и стандартов либо наилучшей международной практики в сфере регулирования финансового рынка»[487]. На основе данного соглашения будет разработан План гармонизации.

Необходимость гармонизации страхового законодательства в странах-участницах интеграционных объединений для усиления взаимодействия между этими странами в своих работах подчеркивает Н.Г. Адамчук[488]. Она говорит о важности регулирования страхового рынка в связи с социально-экономическими задачами, которые решает страхование, а также приходит к выводу, что совершенствование правовой системы Российской Федерации в данной отрасли будет способствовать интенсификации партнерства и сотрудничества с другими странами.

Гармонизацию законодательств в качестве одного их ключевых факторов эффективной интеграции стран ЕАЭС (не только на страховом рынке) в своих

---

[486] Евразийская экономическая комиссия. Интервью Директора Департамента финансовой политики ЕЭК Бемби Хулхачиева Евразийскому коммуникационному центру: «Мы уже делаем первые шаги по созданию общего страхового рынка» [Электронный ресурс]. – URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/03-07-2014-2.aspx (дата обращения 27.08.2019).

[487] Евразийская экономическая комиссия. Главы национальных банков государств ЕАЭС подписали Соглашение о гармонизации законодательства в сфере финансов [Электронный ресурс]. – 19 сентября. – 2018. – URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/19-09-2018-2.aspx (дата обращения 27.08.2019).

[488] См, например, Адамчук Н.Г. Совершенствование правовой системы РФ и опыт ЕС, создание благоприятного климата: на примере страховой области // ВсяЕвропа. – 2010. – Выпуск 12(50).

Адамчук Н.Г., Богатенков А.Г. Опыт интеграции страхового рынка Китая в мировое хозяйство // Страховое дело. – 2006. – № 4. – С. 49–75.

работах также выделяют А.А. Гильяно[489] и Е.С. Ратушняк[490]. Для координации действий участников страхового рынка ЕАЭС в условиях регионального экономического пространства необходимо создание единого страхового надзора, который гарантировал бы финансовую стабильность и защиту от рисков потребителей страховых услуг[491].

На данном этапе существенные различия в законодательстве государств-членов являются одним из препятствий более глубокой интеграции. Они наблюдаются в том числе по таким вопросам, как требования к размерам минимального капитала и размещению средств, размерам страховых резервов; расхождения в регулировании преобразования, слияния, реорганизации и ликвидации страховых компаний[492]. Например, понятие обязательного медицинского страхования отсутствует в законодательствах Армении и Белоруссии.

В связи с такими расхождениями нормы Договора о Союзе реализуются не в полной мере, например, в части обязательного медицинского страхования трудящихся и членов их семей на тех же условиях, что и граждан государства трудоустройства[493]. Такая ситуация создает неравные условия доступа к медицинской помощи. С 1 января 2017 года временно пребывающие трудящиеся из стран-участниц ЕАЭС получили доступ к ОМС в России.

Ведется работа по формированию единой перестраховочной ёмкости в пространстве ЕАЭС, что должно способствовать достижению синергетического эффекта и увеличению объёмов рынка перестрахования Евразийского

---

[489] Гильяно А. А. Современные проблемы торгово-экономических отношений стран-членов ЕАЭС в условиях геополитической и экономической нестабильности // Таможенные чтения-2015. Евразийский экономический союз в условиях глобализации: вызовы, риски, тенденции: сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции. Часть I / под общ. ред. С. Н. Гамидуллаева. – СПб: Санкт-Петербургский имени В. Б. Бобкова филиал РТА, 2015. – С. 26.

[490] Ратушняк Е. С. Формирование единого экономического пространства в рамках ЕАЭС [Текст] : дисс. … канд. экон. наук : 08.00.14. – М., 2014. – 196 с.

[491] Марганова О. Н. К вопросу формирования общего страхового рынка на пространстве ЕАЭС // Политика, экономика и инновации. – 2016. – № 7. – С. 1–4.

[492] Исмаилова Р. А., Ахметова А. К., Есмагулова Н. Д. Проблемы стабилизации и гармонизации деятельности страхового рынка в рамках ЕАЭС // Вестник ОмГУ. Экономика. – 2016. – № 4. – С. 21.

[493] Евразийская экономическая комиссия. Доклад о реализации основных направлений интеграции в рамках Евразийского экономического союза за 2018 г. [Электронный ресурс]. – 2018. – 154 с. – URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/Documents/Доклад%20о%20реализации%20основных%20направлений%20интеграции-2018.pdf (дата обращения 28.05.2019).

экономического союза[494]. Данная мера также призвана уменьшить зависимость страховых рынков стран-участниц от общемировой конъюнктуры и других неблагоприятных факторов, таких как санкции, ограничивающие возможность перестрахования ряда российских рисков за рубежом[495].

Для интеграции страховых рынков имеется ряд предпосылок: помимо географической близости и исторических связей, страховые рынки государств-членов ЕАЭС имеют ряд общих черт. Регуляторы всех стран-участниц, кроме Киргизии, представлены в Международной ассоциации органов страхового надзора (в Киргизии идёт доработка требований надзора в соответствии со стандартами МАСН)[496]. В этих странах также предусмотрены те или иные меры по внедрению Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) для страховых организаций (в Белоруссии и Киргизии стандарты МСФО обязательны для акционерных обществ и ряда других компаний).

Регуляторами страхового рынка в России и Армении выступают Центральные Банки, в Республике Казахстан - Национальный Банк, в Киргизии - Государственная служба регулирования и надзора за финансовым рынком при Правительстве Кыргызстана и в Республике Белоруссия - Министерство финансов[497].

Все, кроме Белоруссии являются членами ВТО[498], причем Киргизия с 1998 г., а Казахстан – с 2015 г. (Россия и Армения вступили в 2012 г. и 2003 г.

---

[494] Евразийская экономическая комиссия ЕЭК ведет работу над формированием общей перестраховочной емкости на пространстве ЕАЭС 11.04.2017. http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/11-04-2017-1.aspx

[495] Турбина К.Е. Влияние американских и европейских экономических санкций на международное перестрахование российских страховщиков // Страховое право. - 2015. - № 2. - С. 37-47.

[496] IAIS Official website. Members [Электронный ресурс]. – URL: http://www.iaisweb.org/page/about-the-iais/iais-members (дата обращения 16.09.2019).

[497] Основными нормативными документами, регулирующими страховую деятельность являются:
Армения: Гражданский кодекс (глава 54 «Страхование») и Закон Республики Армения от 22 мая 2007 года № ЗР-177 «О страховании и страховой деятельности»;
Белоруссия: Гражданский кодекс Республики Белоруссия и Положение о страховой деятельности в Республике Белоруссия (Утверждено Указом Президента от 25 августа 2006 года №530);
Казахстан: Гражданский кодекс Республики Казахстан и Закон Республики Казахстан от 18 декабря 2000 года «О страховой деятельности»;
Киргизия: Закон от 23 июля 1998 года № 96 «Об организации страхования в Киргизской Республике»;
Российская Федерация: Гражданский кодекс РФ (глава 48 «Страхование») и Федеральный закон от 27 ноября 1992 г. № 4015-I «Об организации страхового дела в Российской Федерации».

[498] WTO Official website. Members [Электронный ресурс]. –]URL: https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm (дата обращения 15.08.2019).

соответственно). При анализе регулирования страхового рынка в соответствии с требованиями ВТО И.Б. Котлобовский заключает, что вступление России в ВТО подтолкнуло страховые компании к переходу от экстенсивной модели роста к более эффективным методам достижения максимальной рентабельности бизнеса. В этих условиях важнейшей стратегической задачей в области страхования становится обеспечение правопорядка с целью развития страхового бизнеса и конкурентоспособности на мировых рынках[499].

Страховые рынки стран-участниц вышеупомянутой интеграционной группировки также имеют общие негативные черты, среди которых выделяют: невысокий уровень как социально-экономического развития стран, так и развития их страховых рынков, политическую нестабильность, низкую финансовую грамотность населения, низкую капитализацию страховых компаний, невысокий уровень квалификации персонала, невысокую рентабельность бизнеса, низкую прозрачность регулирования, чрезмерное влияние государства на рынках (особенно в Белоруссии), а также низкую клиентоориентированность бизнеса[500], и высокий уровень монополизации страхового рынка в некоторых странах[501]. Данные факторы способствуют тому, что страховые рынки данных стран относительно слаборазвиты, что видно из таблицы 3.4.1.

Проникновение страхования в экономику в данных странах за последние пару лет остается на приблизительно одном уровне, в то время как наблюдался спад показателя плотности (премии на душу населения) в 2015 г. с последующим

---

[499] Котлобовский И.Б., Саган А.И. Государственное регулирование страхового рынка России в условиях вступления в ВТО // Финансы. – 2012. – № 12. – С. 47–53.

[500] Небольсина Е. В. ЕврАзЭС: интеграция страховых рынков: монография / науч. ред. Р. Т. Юлдашева, С. Н. Асабиной. – М.: МГИМО, 2013. – 218 с.

Исмаилова Р. А., Ахметова А. К., Есмагулова Н. Д. Проблемы стабилизации и гармонизации деятельности страхового рынка в рамках ЕАЭС // Вестник ОмГУ. Экономика. – 2016. – № 4. – С. 18-29.

Дюжиков Е.Ф. К общим подходам к регулированию и единому страховому рынку ЕАЭС // Финансы. – 2015. – № 9. – С. 33–38.

Голодова Ж. Г., В.К. Звонар Страховой рынок стран Евразийского экономического союза: особенности регулирования и направления развития // Евразийский юридический журнал. – 2018. – №6 (121). – С. 475-480.

[501] Отметим, что В 2018 г. В Армении действовало всего 9 страховых организаций, в Белоруссии 16 (на начло 2019 г., на начало 2018 г. было 17), Казахстане -32, Кыргызстане - 22, РФ- 213, причем в случае последней данное количество неуклонно снижается (в 2014 г. в РФ было 404 страховые компании, а к концу 2019г., по прогнозам, количество компаний сократится до 150-160.

ростом, что говорит о зависимости экономик данных стран от цен на нефть, резко снизившихся в этот период.

Таблица 3.4.1.

Данные по развитию страховых рынков стран-участниц ЕАЭС (в долл. США).

Страна	2014	2015	2016	2017	2018	
Объем собранных премий (в млн. долл. США)						Доля в совокупной премии на 2018 г.
Армения	72	66	69	71	87	0,34%
Белоруссия	708	506	494	536	585	2,31%
Казахстан	1 319	1 187	944	1 135	1 018	4,02%
Киргизия	19	13	10	14	16	0,06%
Россия	26 025	16 940	17 671	21 932	23 592	93,26%
Суммарно	28 143	18 712	19 188	23 688	25 298	100,00%
Плотность (в долл. США на душу)						Отношение к среднему на 2018 г.
Армения	23,9	21,9	23,1	23,8	29,2	0,47
Белоруссия	74,8	53,4	52,1	56,4	61,8	0,99
Казахстан	76,8	68,2	53,5	63,4	55	0,88
Киргизия	3,3	2,2	1,6	2,3	2,5	0,04
Россия	181,2	115,8	120,6	149,4	164	2,62
Проникновение (в %)						Отношение к среднему на 2018 г.
Армения	0,62%	0,63%	0,65%	0,63%	0,67%	0,84
Белоруссия	0,90%	0,92%	1,04%	1,01%	1,01%	1,26
Казахстан	0,60%	0,64%	0,69%	0,72%	0,63%	0,79
Киргизия	0,25%	0,23%	0,15%	0,19%	0,20%	0,25
Россия	1,25%	1,23%	1,38%	1,39%	1,50%	1,87

Источники: Swiss Re Institute (2019) sigma 3/2019: World insurance: the great pivot east continues; Xprimm Insurance Report. First Half 2019 Country Profiles. 2019. Year XI Issue 2/2019(21); Сембеков А. К., Будешов Е. Г. Отраслевая конкурентоспособность страховых рынков стран ЕАЭС: критерии и оценка // Финансовый журнал. 2018. №2. С.84-93 и расчеты автора (доля в совокупной премии и отношение к среднему).

Доля собственного капитала и активов российских страховщиков в совокупном объеме активов и собственного капитала (СК) страховых организаций

стран-участниц ЕАЭС ниже, чем доля премий, приходящихся на российские страховые компании к общему объёму собранных премий в ЕАЭС[502]. Доля компаний Белоруссии и Казахстана в совокупных активах и СК страховых компаний стран-участниц ЕАЭС выше, чем их доля в премиях. Таким образом, компании из этих стран могут заключать больше договоров страхования, чем фактически заключено. Это может говорить о наличии потенциала для развития страховых рынков, или о наличии искусственных барьеров для развития страхования в данных странах. Соответственно, одна из задач ЕАЭС – обеспечить развитие данного потенциала (в том числе путем устранения барьеров для развития отрасли).

Наблюдается улучшение позиций стран в рейтинге Doing Business[503], а также усиление прозрачности отчетности. По-прежнему остается нерешенным ряд проблем, таких как коррупция, квалификация сотрудников, недоверие населения к страхованию и т.д. Для создания единого финансового рынка, как подчеркивает О. Вихрова, необходимо повышение уровня финансовой грамотности населения, поскольку только граждане, обладающие базовыми финансовыми знаниями и соответствующей информацией о финансовых инструментах, продуктах и услугах, а также понимающие особенности экономического и финансового регулирования в странах, смогут свободно ориентироваться на общем финансовом рынке[504].

В Казахстане и Киргизии были попытки развить деятельность исламских страховых организаций[505], однако они не были коммерчески успешными. На данном этапе регуляторы и законодатели стран ЕАЭС фактически отказались от употребления термина «страхование по законам шариата»[506].

---

[502] Сембеков А. К., Будешов Е. Г. Отраслевая конкурентоспособность страховых рынков стран ЕАЭС: критерии и оценка // Финансовый журнал. – 2018. – № 2. – С. 85.

[503] Рейтинг Doing Business (Ведение бизнеса) готовится Департаментом глобальных показателей и анализа Всемирного банка и предназначается для сравнения условий ведения предпринимательской деятельности между странами мира.

[504] Vikhrova O. Cooperation of EAEU countries in implementation of national programs for improving financial literacy as a factor of integration of citizens into the unified financial space of the union // Journal of Legal, Ethical and Regulatory Issues. – 2017. – № 20 (3). – P. 1–13.

[505] То есть компаний, чьи страховые услуги соответствуют нормам шариата (такафул), например, Общество взаимного страхования «Халалное страхование «Такафул», зарегистрированное в Казахстане в 2010 г., стало первым такого рода на постсоветском пространстве.

[506] Страховые рынки стран-членов ЕАЭС: ключевые показатели и характеристики // Финансы. – 2019. – № 3. – С. 64.

Как неоднократно отмечалось в литературе, взаимовыгодная интеграция может быть обеспечена при приблизительно равном уровне развития национальных страховых рынков, в противном случае компании из наиболее развитой страны будут доминировать на рынках других стран, вытесняя национальные компании. В частности, А.Р. Мустафина предлагает методику оценки однородности внутренних условий, основанной на расчете «коэффициент относительного проникновения страхования» (КОПС) – проникновение страхования в стране, деленное на базовый уровень проникновения страхования стран с аналогичным уровнем развития (или других стран-участниц интеграционной группировки, что впоследствии анализирует автор), для дальнейшей оценки потенциального эффекта развития в рамках интеграционных объединений. Автор приходит к выводу, что как экономическое развитие, так и развитие страховых рынков стран ЕАЭС находятся на разных уровнях, в связи с чем интеграционные процессы в сфере страхования могут не принести положительных результатов[507].

Данный коэффициент дает возможность учитывать уровень экономического развития страны, но его недостатки заключаются в том, что, во-первых, он учитывает только показатель проникновения, а не плотности, то есть, к примеру, в соответствии с данным показателем условия для развития страхового рынка в США не такие благоприятные, как в Южной Корее, однако если судить по показателю плотности, страховой рынок США является более развитым[508], и, во-вторых, он не нормирован.

Для того, чтобы принять во внимания различия в размерах рынка (например, в случае опять же гипотетической интеграции страховых рынков Дании и Китая вряд ли компании из первой мгновенно захватят рынок второго ввиду его больших размеров), автор данного исследования предлагает рассчитывать индекс развития страхового рынка (ИРСР). Сразу отметим, что его следует применять лишь при

[507] Мустафина А. Р. Роль региональной интеграции в развитии страхового сектора стран с формирующимся рынком [Текст] : дисс. … канд. экон. наук : 08.00.14. – М., 2016. – 187 с.

[508] В данной работе было рассчитано, что корреляции между показателями плотности и проникновения составляет 0,89, однако не равна 1, то есть данные показатели не абсолютно взаимозависимы и ряд стран существенно отклоняется по рангам одного и другого показателя.

сравнении страховых рынков в целях интеграции и в краткосрочной перспективе, в противном случае мы путаем понятия уровня развития и размеров. Данный индекс предложен по аналогии с индексом человеческого развития (ИЧР), принимает значения от 0 до 1, и рассчитывается по следующей методике[509]:

$$0{,}3PRI + 0{,}35DI + 0{,}35PI, \qquad (10)$$

где PRI – индекс относительного размера рынка (индекс собранных премий), DI – индекс относительной плотности и PI – индекс относительного проникновения, которые, в свою очередь, рассчитываются как значение по стране минус минимальное значение в мире, деленное разницу между максимальным и минимальным значением показателя по всем странам мира (для объема премий и плотности берутся натуральные логарифмы[510]), или:

$$PRI_i = \frac{\ln(prem_i) - \ln(prem_{\min})}{\ln(prem_{max}) - \ln(prem_{\min})}, \qquad (11)$$

где PRI_i - индекс собранных премий, $\ln(prem_i)$ – натуральный логарифм собранных премий в стране i, $\ln(prem_{\min})$ – натуральный логарифм собранных премий в стране с наименьшим объемов собранных премий в мире, $\ln(prem_{max})$– натуральный логарифм собранных премий в стране с наибольшим объемов собранных премий в мире;

$$DI_i = \frac{\ln(den_i) - \ln(den_{\min})}{\ln(den_{max}) - \ln(den_{\min})}, \qquad (12)$$

где DI_i – индекс относительной плотности, $\ln(den_i)$ – натуральный логарифм показателя плотности в стране i, $\ln(den_{\min})$ – натуральный логарифм показателя плотности в стране с наименьшим показателем плотности в мире, $\ln(den_{max})$ – натуральный логарифм показателя плотности в стране с наибольшим показателем плотности в мире,

$$PI_i = \frac{pen_i - pen_{min}}{pen_{max} - pen_{min}}, \qquad (13)$$

---

[509] Методика расчёта предложена автором данной работы.

[510] Натуральные логарифмы при расчете применяются для «сглаживания» значений рассматриваемых переменных. В противном случае мы получаем очень большой разброс значений по показателю объема собранных премий, и максимально наблюдаемое значение индекса - 0,58.

где где PI_i – индекс относительного проникновения, pen_i – показатель проникновения в стране i, pen_{min} – показатель проникновения в стране с наименьшим проникновением страхования и pen_{max} – показатель проникновения в стране с наибольшим проникновением страхования в мире.

В соответствии с данной методикой на основе данных Swiss Re был рассчитан ИРСР, приведенный в таблице 3.4.2. Самый большой объем собранных премий в 2018 г. из рассмотренных стран у США, в то время как самый низкий – у Киргизии. Наибольший и наименьший показатель плотности – у Каймановых Островов и Киргизии, соответственно, показатель проникновения – у Тайваня и, опять же, у Киргизии. По базе данных Swiss Re самые низкие показатели плотности и проникновения у Нигерии. К сожалению, данный институт не публикует данные по Армении, Белоруссии и Киргизии, поэтому для расчетов по этим странам были использованы данные из отчета по странам Xprimm и переведены в долл. США из евро на основе курса, указанного на сайте МВФ на 01.01.2019 г.

Таблица 3.4.2.

Индекс развития страхового рынка выбранных стран в 2018 г.[511]

Страна	Премия (в млн долл. США)	Плотность (долл. США на душу)	Проникновение (% в ВВП)	ИРСР
США	1469375	4481	7,48	0,73
Китай	574887	406	4,32	0,56
Япония	440648	3466	8,86	0,71
Великобритания	336510	4503	10,61	0,75
Франция	257661	3667	8,89	0,70
Германия	241482	2908	6,03	0,64
Южная Корея	179024	3465	11,16	0,73
Канада	127903	3457	7,14	0,65
Тайвань	121908	5161	20,88	0,90
Каймановы Острова	725	11642	17,51	0,74
Гонконг	65912	8863	18,16	0,86
Дания	36393	6289	10,37	0,70
ЮАР	48269	840	12,89	0,67

[511] В таблицу вошли страны, с наибольшими показателями объема собранных премий в мире, страны с наиболее высокими показателями плотности и проникновения в мире, страны ЕАЭС, и Нигерия - страна с наименьшими показателями развития страхового рынка из выборки по данным Swiss Re.

Страна	Премия (в млн долл. США)	Плотность (долл. США на душу)	Проникновение (% в ВВП)	ИРСР
Нигерия	1229	6	0,33	0,15
Мексика	27344	209	2,23	0,41
Россия	23592	164	1,5	0,39
Казахстан	1018	55	0,63	0,24
Армения	87	29,2	0,67	0,15
Белоруссия	585	61,8	1,01	0,24
Киргизия	16	2,5	0,2	0,00

Источник: ИРСР рассчитано автором на основе данных о премиях, плотности и проникновении в странах Swiss Re Institute sigma No 3/2019. P.35-43. и Xprimm Insurance Report. First Half 2019 Country Profiles. 2019. Year XI. Issue 2/2019(21) - для Армении, Белоруссии и Казахстана.

В данном случае мы видим, что страховой рынок США опережает по развитию рынок Канады, хотя показатели проникновения страхования у двух стран практически идентичные. При этом ИРСР у ЮАР меньше, чем у Японии, хотя проникновение страхования в ЮАР почти в полтора раза превосходит показатель Японии. В соответствии с данным индексом, из имеющейся выборки наибольшие показатели развития имеют страховые рынки Тайваня, Гонконга и Великобритании, а наименьшие - Армении, Нигерии и Киргизии. При этом очевиден разрыв в развития страховых рынков стран ЕАЭС.

В соответствии с рассчитанными показателями индекса для стран, США примерно на столько же превосходят Мексику по развитию страхования, как Россия Казахстан: ИРСР у США в 1,77 раз больше, чем у Мексики, в то время как у России данный индекс в 1,58 раз больше, чем у Казахстана. Соответственно, есть основания сравнивать данные интеграционные группировки с точки зрения страхования[512].

Итак, на основе проведенного в данной главе анализа можно выработать ряд рекомендаций.

[512] Безусловно, есть множество различий, в том числе уровни экономического развития стран-участниц двух объединений, развитие самих страховых рынков, глубина объединения (НАФТА (позже ЮСМКА) является ЗСТ, в то время как ЕАЭС – общий рынок), историческая общность, идиосинкразические факторы.

Во-первых, правительствам и регуляторам стран-участниц интеграционного соглашения необходимо четко понимать, для чего нужна интеграция в страховом секторе и каковы её ожидаемые последствия (как положительные, так и отрицательные). Пока на страховые услуги в странах ЕАЭС приходится малая доля ВВП (1,5% в России и 0,2% в Киргизии), логично ожидать, что это не будет приоритетным направлением разработки политики в рамках интеграции. При этом в рамках исследований (см. Л. Хан и др., 2010) было показано, что развитие страхования способствует экономическому росту. В таком случае, для стран ЕАЭС в приоритете должно быть имущественное страхование: увеличение плотности этого вида страхования на 1% может привести к приросту ВВП на душу на 4%[513]. Развитие страхования также способствует усилению грамотности потребителей, что, в свою очередь, будет ещё больше стимулировать конкуренцию и развитие страховых продуктов.

Во-вторых, интеграция должна способствовать не столько перераспределению ресурсов, сколько их созданию, и достижению государствами-членами интеграционной группировки конкурентных преимуществ за счет инноваций, а не за счет снижения издержек, так как такой подход не будет способствовать развитию человеческого капитала и росту уровня жизни, в связи с чем он может оказаться невыгоден в долгосрочной перспективе. Это может означать, что самому крупному игроку (России) придется обеспечить возможность развития других стран-участниц, а не просто использовать соглашение в целях доступа к новым рынкам сбыта, и получать более дешевые ресурсы. Для снятия опасений по этим вопросом целесообразно включить соответствующие оговорки в Соглашение, в том числе в страховом секторе.

По вопросам неравномерности развития стран и рисков вытеснения национальных страховщиков, существуют исследования, показывающие, что риски, связанные с углублением интеграции в рамках ЕАЭС, не будут иметь негативных последствий для стран-участниц. Например, в соответствии с

[513] Han L., Li D., Moshirian F. et al. Insurance Development and Economic Growth // Geneva Papers on Risk and Insurance. – 2010. – № 35 (1). – P. 192.

исследованием Евразийского банка Развития, риски либерализации страхового рынка Республики Белоруссия в рамках ЕАЭС оцениваются как низкие. Это связано с относительно низким уровнем развития страхования и страховой культуры в стране, а также обеспечения национальными кампаниями основной «потребности» населения в страховом покрытии, что делает её страховой рынок малопривлекательным для иностранных компаний[514].

В-третьих, при разработке соглашений в рамках ЕАЭС важно учитывать тот факт, что рост доли других государств-членов интеграционной группировки в импорте услуг по прямому страхованию страны не всегда приводит к увеличению эффективности страховых компаний, и даже ведет к снижению технической эффективности компаний, занимающихся медицинским страхованием. Преимущественно данная ситуация наблюдается в относительно менее развитых странах интеграционного соглашения, что было математически показано в данной работе на примере НАФТА.

С помощью методов математического моделирования, описанных в данной работе, есть возможность выявить потенциально наиболее уязвимые виды страхования и внести соответствующие оговорки. Например, как в случае оговорки о страховании ответственности по потребительским и ипотечным кредитам гражданами Мексики только у национальных компаний, и обращение к услугами иностранных страховых компаний только в случае, если нет возможности застраховать риск у национальных [515]. Более детальное деление по видам страхования и анализ по странам ЕАЭС позволил бы уточнить, какие сектора страхования нуждаются в наибольшей защите от иностранной конкуренции для обеспечения их развития.

В-четвертых, регуляторам необходимо принимать во внимание тот факт, что зарубежная конкуренция может отрицательно сказаться не только на прибыли, но

---

[514] Liberalization of the Republic of Belarus Financial Market within the EAEU. Report 36 [Электронный ресурс] // St. Petersburg: Centre for Integration Studies, 2016. – 55 p. – URL: https://eabr.org/upload/iblock/de6/edb_centre_report-36_eng.pdf (дата обращения 10.12.2019).

[515] United States-Mexico-Canada Agreement Text, Government of Canada. Annex III - Mexico, Section A - 9 [Электронный ресурс]. – URL: https://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/cusma-aceum/text-texte/toc-tdm.aspx?lang=eng (дата обращения 10.11.2019).

и на издержках страховых компаний. Регуляторам необходимо найти баланс между интересами импортеров и экспортеров: последние выигрывают от интеграционных процессов. В частности, эффективность страховых компаний, ведущих зарубежную деятельность, увеличивается по мере наращивания доли взаимной торговли, однако преимущественно для компаний относительно более развитых стран. Осознавая выгоду от интеграционных процессов на постсоветском пространстве, Правительство России должно быть готово идти на некоторые уступки для обеспечения более равномерного распределения выгод.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проведенное исследование демонстрирует актуальность заявленной темы, которая находит подтверждение в теоретических и практических работах как российских, так и зарубежных ученых. В официальных документах Евразийской экономической комиссии декларируется создание общего финансового рынка к 2025 году. Интеграция является фактором развития страховых рынков, при этом выгоды от интеграции могут быть распределены неравномерно. Анализ результатов деятельности страховых компаний в рамках интеграционных объединений позволяет количественно оценить и спрогнозировать как положительные, так и отрицательные последствия интеграционных процессов.

Целью данного диссертационного исследования был анализ влияния процессов интеграции национальных страховых рынков на относительные и абсолютные показатели деятельности страховых компаний с применением усовершенствованных автором методов количественной оценки.

В ходе исследования было показано, что большинство тенденций, которые наблюдались на страховом рынке в начале этого десятилетия, сохраняются (увеличение доли развивающихся стран в собранной премии в мире за счёт более высоких темпов прироста собираемой премии (Китай вышел на второе место по объему собранной премии); либерализация торговли страховыми услугами; гармонизация страхового законодательства; применение новых технологий в страховании и изменение рыночной среды в условиях компьютеризации; увеличение объема собираемых премий). При этом ряд тенденций усиливается: растут объемы выпуска ценных бумаг, обеспеченных страховыми активами (секьюритизация), наблюдается всё больше слияний и поглощений в страховой отрасли.

Эти тенденции могут способствовать развитию страхового рынка: гармонизация страхового законодательства и либерализация торговли услугами ведут к росту объемов торговли страховыми услугами и усилению конкуренции. Вышеперечисленные тенденции, однако, имеют и отрицательные стороны, такие как монополизация отрасли в результате слияний и поглощений, а также банкострахования, и, как следствие, потенциальный рост цен на страховые услуги.

При применении корреляционного анализа в данном исследовании было показано, что есть лишь слабая взаимосвязь между показателями развития страхового рынка и ограничениями торговли страховыми услугами (регулирование входа иностранных компаний на рынок, движение физических лиц, прозрачность регулирования страхового рынка в стране, административные требования и любые другие меры, препятствующие конкуренции). Доля иностранных компаний на рынке обратно взаимосвязана с показателями развития, то есть в странах с относительно более низкими показателями плотности и проникновения выше доля иностранных компаний на рынке страхования иного, чем страхование жизни. В дальнейшем следует рассмотреть наличие причинно-следственных связей между данными показателями, чтобы выявить, какое из явлений имеет место: или заметное присутствие иностранных компаний на рынке тормозит его развитие, или же относительно менее развитые рынки являются более привлекательными для иностранных компаний. Нет оснований утверждать, что допуск иностранных компаний на национальный рынок будет способствовать значительному росту показателей плотности и проникновения страхования. Наличие иностранных компаний также не приводит к развитию страховых рынков.

После детального анализа имеющейся литературы по вопросам интеграции можно сделать вывод, что её последствия неоднозначны. Ряд исследователей выявляет превалирование эффекта отклонения торговли над эффектом её создания, а также снижение благосостояния определенных стран, в то время как другие работы, напротив, свидетельствуют о положительных эффектах интеграции, в том числе неэкономических, таких как, снижение вероятности возникновения вооруженных конфликтов или консолидацию демократических режимов.

Результаты исследований по оценке влияния интеграции на торговлю страховыми услугами неоднозначны. В ряде исследований показано, что участие в интеграционном соглашении влияет на объем торговли страховыми услугами, или же что есть обратная связь между ограничениями на коммерческое присутствие иностранных компаний в странах и объемом импорта данных услуг. Другие исследователи не обнаруживают статистически значимой взаимосвязи между наличием торговых соглашений и объемами торговли страховыми услугами. Автор настоящего исследования предполагает, что данные выводы связаны с тем, что рассматривается торговля всеми страховыми услугами, включая перестраховочные, которые исторически сконцентрированы в ряде стран, и при предоставлении которых географическая близость и преференциальные тарифы имеют меньшее значение. В дальнейшем представляется интересным рассмотреть влияние факта наличия интеграционного соглашения на объемы торговли отдельно услугами по прямому страхованию, и отдельно услугами по перестрахованию.

Были систематизированы исследования, посвященные влиянию интеграционных объединений на страховые компании. В рассмотренных исследованиях при количественной оценке преимущественно используется расчет показателей эффективности либо с применением метода охвата данных, либо с применением метода стохастической границы (такие исследования, по сути, оценивают сочетание затраты-выпуск). В ряде исследований в качестве зависимых переменных в моделях регрессии используются прибыль и издержки. По мнению автора, применение данных методов российскими учеными позволило бы количественно оценить последствия тех или иных мер экономической политики в сфере страхования в регионе.

Среди методов оценки степени интеграции в научной литературе можно выделить три основных. Первый метод – наблюдение динамики изменений выбранных показателей (например, показателей эффективности) до и после вступления в силу интеграционного соглашения. Данный метод, по мнению автора, не отражает других факторов, которые также могут оказать влияние на динамику. Второй метод заключается в использовании фиктивной переменной, что позволяет

оценить не степень интеграции, а лишь факт наличия соглашения (или иного документа). Наконец, метод расчета доли премий по видам страхования, наиболее подверженным иностранной конкуренции, подразумевает, что иностранные компании всегда пойдут в одни и те же сегменты рынка независимо от специфики страны, а результаты исследования с применением данного метода изменяются в зависимости от выбранного метода эконометрической оценки.

Исходя из проведенного анализа, в данной работе предлагается использовать долю других стран-участниц интеграционного соглашения в импорте (или экспорте) услуг по прямому страхованию в качестве меры степени интеграции, что позволит оценить именно влияние углубления интеграции на страховые компании. Выбор данного показателя обусловлен тем, что большинство исследований свидетельствуют о наличии взаимосвязи между степенью интеграции и объемами торговли страховыми услугами.

В сфере торговли финансовыми услугами интеграционные соглашения предусматривают национальный режим и режим наибольшего благоприятствования, при этом, как правило, соглашения допускают количественные ограничения, заранее оговоренные сторонами, в том числе для защиты потребителей финансовых услуг, инвесторов и для обеспечения стабильности финансовой системы страны. При этом соглашения могут указывать на необходимость или желательность периодического пересмотра любых изъятий из вышеуказанных режимов в сторону либерализации или полной отмены. Отметим, что в интеграционных соглашениях в приоритете, как правило, сфера торговли товарами; и новое Соглашение Соединенные Штаты – Мексика – Канада, (ЮСМКА) не является исключением. При этом по сравнению с НАФТА относительно больше внимания уделяется сектору финансовых услуг, в том числе страхованию: например, приводятся конкретные ограничения, которые нельзя налагать на финансовые институты других сторон Соглашения, содержится требование об обеспечении доступа компаний из других стран-участниц соглашения к платежным и клиринговым системам, которыми управляют государственные компании, и к официальным механизмам финансирования и

рефинансирования. Отражены и изменения в связи с цифровизацией экономики: указано право поставщика услуг передавать данные, включая персональные данные, через границу, и обговорена недопустимость требования к юридическому лицу, предоставляющему финансовые услуги за рубежом, размещать компьютерные сервера и хранилища данных на территории страны-импортера услуг в качестве условия их предоставления.

Для расширения доступности страховых услуг странам рекомендуется совершенствовать нормативную базу, включая отсутствие требований к утверждению регулятором страхового продукта (при определенных условиях) и обязательства не вводить ограничения на количество или частоту внедрения новых страховых продуктов. Ожидается, что эти положения будут способствовать и усилению интеграции, однако предусмотрены меры защиты национальных страховых рынков. Соответственно, можно сделать вывод, что интеграционные соглашения необходимо периодически пересматривать для отражения современных реалий.

При оценке частичной корреляции показателей эффективности с отобранными факторами с применением методов математической статистики автор, помимо выявленных в других исследованиях показателей, а именно объема собранных премий, стоимости активов компании, видов страхования, которыми занимается компания, наличия деятельности за рубежом, показателя прибыли к премиям, отражающего качество управления компанией, показателей собственного капитала к активам, отражающих степень регулирования рынка, и факторов экономической среды (ВВП на душу, темп инфляции, уровень процентных ставок), предлагает использовать показатели развития страхового рынка, то есть плотность и проникновение страхования. Эти факторы применяются впервые в исследованиях в качестве объясняющих переменных в двухшаговом анализе по методу охвата данных с целью оценки влияния отобранных факторов на показатели эффективности страховых компаний и являются статистически значимыми.

Расчеты производились с применением транслогарифмической производственной функции при оценке влияния интеграции на прибыль и

операционные расходы, а при оценке влияния интеграции на показатели эффективности использовались ранее выявленные в исследованиях факторы эффективности страховых компаний и показатели развития страхового рынка. Оценки регрессий были получены с использованием модели с фиксированными эффектами.

Вопреки теоретическим доводам о том, что интеграционные процессы способствуют усилению конкуренции, и, как следствие, росту эффективности, в данном исследовании было математически доказано (на примере стран Северной Америки), что увеличение доли других стран-участниц интеграционной группировки в импорте услуг по прямому страхованию страны не имеет статистически значимого влияния на показатель технической эффективности страховых компаний и даже способствует снижению показателей технической эффективности компаний, занимающихся медицинским страхованием. Усиление интеграционных процессов не всегда ведет к сокращению операционных расходов страховых компаний, что также можно было бы ожидать: издержки компаний, занимающихся страхованием жизни, в среднем на 0,062% выше в ситуации более высокой доли импорта (на 1%) из стран-участниц интеграционной группировки.

Описанные выше последствия являются рисками интеграции для национальных страховщиков. Регуляторы должны осознавать, что доступ иностранных компаний на рынок в рамках интеграционных процессов может способствовать не только снижению прибыли в результате усиления конкуренции, но и росту издержек. При разработке положений торговых соглашений необходимо оценивать, деятельность каких компаний наиболее подвержена влиянию иностранного присутствия на рынке. В данном анализе это компании, занимающиеся страхованием жизни и медицинскими страхованием.

Количественно оценены выгоды от экспорта в рамках интеграционной группировки: в среднем при увеличении доли других стран-участниц в экспорте увеличивается чистая техническая эффективность компаний, занимающихся международной деятельностью, и прибыль страховых компаний независимо от вида страхования, причем эластичность прибыли по доле в экспорте больше

единицы (1,12%). Это объясняется относительно более низкими барьерами по сравнению со странами, с которыми нет интеграционных соглашений. При этом наблюдается снижение издержек по мере увеличения размера компании, то есть мы наблюдаем эффект масштаба.

В дальнейших исследованиях представляет интерес рассмотреть влияние интеграции на компании, занимающиеся различными видами страхования, но с более детальной разбивкой. Применимость опыта стран Североамериканского соглашения свободной торговли, которое 1 июля 2020 было заменено соглашением США-Канада-Мексика, оправдано в том смысле, что в соглашении есть явно доминирующая страна (на США приходится 90% страховой премии, собранной в странах Северной Америки, а на Россию – 93% премии стран ЕАЭС). При этом относительное развитие страховых рынков стран-участниц двух интеграционных группировок сопоставимо: предложенный в данной работе индекс развития страхового рынка у США в 1,77 раз больше, чем у Мексики, в то время как у России данный индекс в 1,58 раз больше, чем у Казахстана. Важно учитывать, что уровень развития как самих стран, так и страховых рынков отличается: развитие страхового рынка России примерно сопоставимо с развитием страхового рынка Мексики, что обуславливает необходимость адаптации зарубежного опыта к национальной специфике. Отметим, что в данной работе автор ставит задачу дополнить методы анализа влияния интеграции на показатели эффективности, прибыли и издержек страховых компаний и провести количественную оценку. Автор не утверждает, что выводы на основе результатов количественной оценки по странам Северной Америки полностью применимы к страховому рынку стран ЕАЭС.

Таким образом, решение об интеграции (и либерализации) является компромиссом между интересами экспортеров, выигрывающих от выхода на новые рынки на преференциальных условиях, и национальных компаний, у которых в среднем ухудшаются результаты деятельности в связи с возрастающей конкуренцией. Соответственно, в интеграционные соглашения должны быть включены соответствующие оговорки в целях защиты интересов всех участников. При применении методологии, описанной в данном исследовании, можно заранее

выявить, какие виды страхования являются наиболее уязвимыми, и разработать меры по их защите (например, наличие ограничений по деятельности иностранных компаний в данном секторе).

На страховые услуги приходится ничтожно малая доля ВВП стран ЕАЭС (1,5% в России и 0,2% в Киргизии), а объем торговли страховыми услугами между странами в абсолютных цифрах невелик, в связи с чем данное направление не является приоритетным, хотя неоднократно показывалось, что развитие страхования коррелирует с экономическим ростом. Для обеспечения взаимовыгодной интеграции в рамках ЕАЭС необходимо осознание важности интеграционных процессов для экономик стран-участниц; создание выгод, а не только их перераспределение; оценка как выгод, так и потенциально негативных последствия интеграции и оговорка условий.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Нормативно-правовые акты

1. EU Regulation № 2016/679 of the European Parliament and of the Council of 27 April 2016 on the protection of natural persons with regard to the processing of personal data and on the free movement of such data, and repealing Directive 95/46/EC [Электронный ресурс]. – URL: https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2016/679/oj (дата обращения 08.09.2019).

2. Genetic Non-Discrimination Act S.C. 2017, c. 3, Canada [Электронный ресурс]. – URL: https://laws-lois.justice.gc.ca/eng/acts/G-2.5/page-1.html#h-1 (дата обращения 14.12.2019).

Официальные документы на русском языке

3. Договор о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 г. (ред. от 15.03.2018) [Электронный ресурс] // Консультант Плюс. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_163855/

4. Евразийская экономическая комиссия ведет работу над формированием общей перестраховочной емкости на пространстве ЕАЭС [Электронный ресурс]. – URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/11-04-2017-1.aspx (дата обращения 11.11.2019).

5. Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК) работает над созданием общего страхового рынка на евразийском пространстве [Электронный ресурс]. – URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/01-06-2015-3.aspx (дата обращения 28.05.2019).

6. Евразийская экономическая комиссия. Доклад о реализации основных направлений интеграции в рамках Евразийского экономического союза за 2018 г. [Электронный ресурс]. – 2018. – 154 с. – URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/Documents/Доклад%20о%20реализации%20основных%20направлений%20интеграции-2018.pdf (дата обращения 28.05.2019).

7. «Соглашении о требованиях к осуществлению деятельности на финансовых рынках» и «Соглашение об обмене информацией, в том числе конфиденциальной, в финансовой сфере в целях создания условий на финансовых рынках для обеспечения свободного движения капитала» (г. Москва, 23 декабря 2014 г.). – URL: http://eec.eaeunion.org/ru/act/finpol/dobd/regtorg/Pages/default.aspx (дата обращения 15.11.2019).

Официальные документы на иностранных языках

8. Canada-United States-Mexico Agreement, Government of Canada [Электронный ресурс]. – URL: https://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/cusma-aceum/index.aspx?lang=eng (дата обращения 23.09.2018).

9. North American Free Trade Agreement [Электронный ресурс]. – URL: www.nafta-sec-alena.org/Home/Texts-of-the-Agreement/North-American-Free-Trade-Agreement (дата обращения 03.04.2018).

10. The General Agreement on Trade in Services (GATS): Objectives, Coverage and Disciplines [Электронный ресурс] / World Trade Organization. – URL: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/26-gats.pdf (дата обращения 25.07.2019).

11. Международная ассоциация страховых надзоров (MACH). Технические документы «Секьюритизация в страховании жизни», 2003 г. [Электронный ресурс] URL: https://iaisweb.org/file/34282/life-insurance-securitisation-october-2003 (дата обращения 19.10.2019).

12. Международная ассоциация страховых надзоров (MACH). Технические документы «Секьюритизация в страховании ином, чем страхование жизни», 2003 г. [Электронный ресурс]. – URL:

https://www.iaisweb.org/file/34283/non-life-insurance-securitisation-october-2003 (дата обращения 18.10.2019).

Исследования и монографии на русском языке

13. Булатов А. С. Мировая экономика и международные экономические отношения / под ред. А. С. Булатова, Н. Н. Ливенцева. – М.: Магистр : НИЦ ИНФРА-М, 2011. – 654 с.

14. Булатов А. С. Мировая экономика и международные экономические отношения / под ред. А. С. Булатова – М.: Магистр : НИЦ ИНФРА-М, 2003.

15. Булатов А. С. Особенности конкурентоспособности России / А. С. Булатов // Лидерство и конкуренция в мировой системе / отв. ред. А. Д. Богатуров, Т. А. Шаклеина. – М.: КРАСАНД, 2010. – 352 с.

16. Гильяно А. А. Современные проблемы торгово-экономических отношений стран-членов ЕАЭС в условиях геополитической и экономической нестабильности // Таможенные чтения-2015. Евразийский экономический союз в условиях глобализации: вызовы, риски, тенденции: сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции. Часть I / А. А. Гильяно под общ. ред. С. Н. Гамидуллаева. – СПб: Санкт-Петербургский имени В. Б. Бобкова филиал РТА, 2015. – С. 25-32.

17. Глазьев С. Ю. Европейский союз и Евразийское экономическое сообщество: сходство и различие процессов интеграционного строительства / С. Ю. Глазьев, В. И. Чушкин, С. П. Ткачук. – М.: ООО «Викор Медиа», 2013. – 234 с.

18. Небольсина Е. В. ЕврАзЭС: интеграция страховых рынков: монография / Е. В Небольсина ; науч. ред. Р. Т. Юлдашева, С. Н. Асабиной. – М.: МГИМО, 2013. – 218 с.

Исследования и монографии на иностранных языках

19. Adams C. For Good and Evil: The Impact of Taxes on the Course of Civilization / C. Adams. – 2 ed. – Seattle: Madison Books, 2001. – 541 p.

20. Balassa B. The Theory of Economic Integration / B. Balassa. – London: George Allen & Unwin Ltd, 1961. – 304 p.

21. Carter R. L. Obstacles to the Liberalization of Trade in Insurance / R. L. Carter, G. M. Dickinson. – London: Harvester Wheatsheaf, 1992. – P. 175–188.

22. Cooper W. W. Data Envelopment Analysis: A Comprehensive Text with Models, Applications, References, and DEA-Solver Software / W.W. Cooper, L.M. Seiford, K. Tone. – New York: Springer US, 2007. – 492 p.

23. Cummins J. D. Analyzing Firm Performance in the Insurance Industry Using Frontier Efficiency and Productivity Methods / J. D. Cummins, M. A. Weiss // Handbook of insurance economics / ed. by G. Dionne. – Boston: Kluwer Academic Publishers, 2001. – Ch. 24. – P. 767–829.

24. Cummins J. D. Analyzing Firm Performance in the Insurance Industry Using Frontier Efficiency and Productivity Methods / J. D. Cummins, M. A. Weiss // Handbook of insurance economics / ed. by G. Dionne. – 2nd ed. – New York: Springer, 2013. – Ch. 28. – P. 795-861.

25. Grace M. F. Efficiency Implications of Alternative Regulatory Structures for Insurance // Optional Federal Chartering and Regulation of Insurance Companies / M. F. Grace, R. Klein, ed. P. Wallison. – Washington, DC: American Enterprise Institute, 2000. – P. 79–131.

26. Krishna P. Preferential Trade Agreements and the World Trade System: A Multilateralist View / P. Krishna // Globalization in an Age of Crisis: Multilateral Economic Cooperation in the Twenty-First Century. – Chicago : University of Chicago Press, 2013. – P. 131–160.

27. Oates W.E. Fiscal Federalism / W.E. Oates. – New York: Harcourt Brace Jovanovich Inc., 1972. – 256 p.

28. Skipper H. D. Insurance in the General Agreement on Trade in Services [Электронный ресурс] / H. D. Skipper. – Washington, DC: AEI Press, 2001. – 82 p. – URL: https://www.aei.org/wp-content/uploads/2011/10/20040218_book140.pdf (дата обращения 12.10.2019).

29. Smith A. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. Vol. 1 [Электронный ресурс] / Adam Smith. – Dublin: Mr. Whitestone, 1776. – 743 p. – URL: https://www.ibiblio.org/ml/libri/s/SmithA_WealthNations_p.pdf (дата обращения 14.05.2019).

30. Priorities and pathways in Service Reform. Part 1. Quantitative studies (World Scientific Studies in International Economics. Vol. 23) / ed. by P. Dee. – Singapore: World Scientific Publishing Co., 2013. – 396 p.

31. Ricardo D. On the Principles of Political Economy, and Taxation [Электронный ресурс] / David Ricardo. – London: J. Murray, 1817. – 333 p. – URL: https://socialsciences.mcmaster.ca/econ/ugcm/3ll3/ricardo/Principles.pdf (дата обращения 10.08.2019).

32. Risky Business: Insurance Markets and Regulation Independent studies in political economy / ed. by L. Powell. – Oakland, CA: The Independent Institute, 2013. – 320 p.

33. Viner J. The Customs Union Issue / J. Viner. – New York: Carnegie Endowment for International Peace, 1950. – 221 p.

34. Wooldridge J. M. Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data / J. M. Wooldridge. – Cambridge, MA: MIT Press, 2002. – 776 p.

35. Xprimm Insurance Report. First Half 2019 Year XI — Issue 2/2019 (21) / ed. by D Ghetu. – Bucharest: XPRIMM Insurance Publications, 2019. – 102 P.

Диссертации

36. Адамчук Н. Г. Мировой рынок страховых услуг в условиях глобализации [Текст] : дисс. … докт. экон. наук : 08.00.10 / Адамчук Наталья Георгиевна. – М., 2005. – 348 с.

37. Архипов А. П. Эффективность страховой деятельности [Текст] : дисс. … докт. экон. наук : 08.00.10 / Архипов Александр Петрович. – М., 1999. – 236 с.

38. Барабанова В. В. Международный опыт оценки платежеспособности страховых компаний [Текст] : дисс. … канд. экон. наук : 08.00.14 / Барабанова Вероника Владимировна. – М., 2019. – 196 с.

39. Мустафина А. Р. Роль региональной интеграции в развитии страхового сектора стран с формирующимся рынком [Текст] : дисс. … канд. экон. наук : 08.00.14 / Мустафина Алсу Рафисовна. – М., 2016. – 187 с.

40. Небольсина Е. В. Перспективы формирования единого страхового рынка ЕврАзЭС [Текст] : дисс. … канд. экон. наук : 08.00.14 / Небольсина Елена Вахтанговна. – М., 2012. – 212 с.

41. Пьянов С. А. Региональная экономическая интеграция в современных условиях: перспективы развития ЕАЭС [Текст] : дисс. … канд. экон. наук : 08.00.14/ Пьянов Сергей Алексеевич. – М.,2017. – 202 с.

42. Ратушняк Е. С. Формирование единого экономического пространства в рамках ЕАЭС [Текст] : дисс. … канд. экон. наук : 08.00.14 / Ратушняк Елена Сергеевна. – М., 2014. – 196 с.

43. Ремчукова В. К. Влияние преференциальных торговых соглашений на многостороннюю торговую систему [Текст] : дисс. … канд. экон. наук : 08.00.14 / Варвара Константиновна Ремчукова. – М., 2015. – 234 с.

44. Турбина К. Е. Современные тенденции развития мирового рынка страхования [Текст] : дисс. … докт. экон. наук : 08.00.10 / Турбина Капитолина Евгеньевна. – М., 2000. – 331 с.

45. Kessner E. Markttransparenz und Produktionseffizienz in der Deutschen Lebensversicherung. Dissertation / Ekkehard Kessner. – Munchen, 2001. – 216 p.

Отчеты о научно-исследовательской работе

46. Анализ влияния евразийской экономической интеграции на экономику ЕАЭС и экономические связи регионов государств – членов ЕАЭС, в том числе регионов приграничных и традиционно тесно связанных, и комплексная оценка на этой основе эффектов интеграции и потенциала развития евразийского

интеграционного «контента»: отчет о НИР/ А. В.Голяшев, Л. М. Григорьев, В. А. Ватажина, В. А. Павлюшина, В. В. Бриллиантова, Т. С. Вертинская. – М: Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации, 2017. – 857 с.

Статьи в периодических изданиях на русском языке

47. Адамчук Н. Г. Знакомьтесь, блокчейн – хит инновационного развития страхования / Н. Г. Адамчук // Страховое дело. – 2018. – № 1. – С.14–17.

48. Адамчук Н. Г. Новые аспекты развития страховой отрасли под влиянием InsurTech / Н. Г. Адамчук // Страховое право. – 2017. – № 4. – С. 41–43.

49. Адамчук Н. Г. Опыт интеграции страхового рынка Китая в мировое хозяйство / Н. Г. Адамчук, А. Г. Богатенков // Страховое дело. – 2006. – № 4. – С. 49–75.

50. Адамчук Н. Г. Совершенствование правовой системы РФ и опыт ЕС, создание благоприятного климата: на примере страховой области / Н. Г. Адамчук // Вся Европа. – 2010. – № 12 (50).

51. Алескеров Ф. Т. Модели оболочечного анализа данных и анализа стохастической границы в задаче оценки эффективности деятельности университетов / Ф. Т. Алескеров, В. Ю. Белоусова, В. В. Петрущенко // Проблемы управления. – 2015. – № 5. – С. 2–19.

52. Барабанова В. В. Использование элементов теории международной конкурентоспособности для определения стратегии развития страхового рынка / В. В. Барабанова // Страховое дело. – 2018. – № 10 (307). – С. 3–11.

53. Барабанова В. В. Совершенствование стандартов оценки платежеспособности страховщиков. Опыт Центрально-Восточной Европы / В. В. Барабанова // Страховое дело. – 2019. – № 1 (310). – С. 10–17.

54. Буторина О. В. О научной основе Евразийского экономического союза / О. В. Буторина, А. В. Захаров // Евразийская экономическая интеграция. – 2015. – № 2 (27). – С. 52–68.

55. Вирабян С. Н. Измерение эффективности сделок по слиянию и поглощению: особенности применения метода DEA / С. Н. Вирабян // Эффективное антикризисное управление. – 2017. – № 4 (103). – С. 58–65.

56. Голодова Ж. Г. Страховой рынок стран Евразийского экономического союза: особенности регулирования и направления развития / Ж. Г. Голодова, В.К. Звонар // Евразийский юридический журнал. – 2018. – №6 (121). – С. 475-480.

57. Демчук В. А. Динамика страхового рынка Канады в условиях НАФТА / В. А. Демчук // Вестник международных организаций. – 2019. – Т. 14 . – № 1. – С. 113–125.

58. Дюжиков Е. Ф. К общим подходам к регулированию и единому страховому рынку ЕАЭС / Е. Ф. Дюжиков // Финансы. – 2015. – № 9. – С. 33–38.

59. Жук И. Н. Развитие страхового рынка в условиях глобализации экономики / И. Н. Жук // Страховое дело. – 2010. – № 7. – С. 15–21.

60. Зеленская Е. М. Применение метода "Анализа среды функционирования" в оценке эффективности деятельности учреждений культуры / Е. М. Зеленская // Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. Гуманитарные и общественные науки. – 2018. – № 2. – С. 39–51.

61. Зинченко Д. И. Моделирование эффективности российских университетов / Д. И. Зинченко, А. А. Егоров // Экономический журнал ВШЭ. – 2019. – Т. 23. – № 1. – С. 143–172.

62. Исмаилова Р. А. Проблемы стабилизации и гармонизации деятельности страхового рынка в рамках ЕАЭС / Р. А. Исмаилова, А. К. Ахметова, Н. Д. Есмагулова // Вестник ОмГУ. Экономика. – 2016. – № 4. – С. 18–29.

63. Кнобель А. Ю. Евразийский экономический союз: перспективы развития и возможные препятствия / А. Ю. Кнобель // Вопросы экономики. – 2015. – № 3. – С. 87–108.

64. Козлова О. Н. Использование новых каналов сбыта в работе страховых компаний / О. Н. Козлова, О. Н. Котова, Е. В. Павловская // Вестник ВолГУ. Экономика. Экология. – 2017. – № 19 (2). – С. 108–116.

65. Комкова Е. 20 лет НАФТА / Е. Комкова // Мировая экономика и международные отношения. – 2015. – № 7. – С. 41–52.

66. Комкова Е. ЮСМКА вместо НАФТА / Е. Комкова // Мировая экономика и международные отношения. – 2019. – Т. 63. – № 4. – С. 50–58.

67. Костюнина Г. М. Североамериканская интеграция: 20 лет спустя / Г. М. Костюнина // Вестник МГИМО-Университета. – 2015. – № 2 (4). – С. 152–162.

68. Костюнина Г. М. Транстихоокеанское партнерство: основные положения соглашения и потенциальный эффект / Г. М. Костюнина, В. И. Баронов // Международная жизнь. – 2016. – №2. – С. 90-112.

69. Котлобовский И. Б. Государственное регулирование страхового рынка России в условиях вступления в ВТО / И. Б. Котлобовский, А. И. Саган // Финансы. – 2012. – № 12. – С. 47–53.

70. Кривоножко В. Е. Анализ эффективности функционирования сложных систем / В. Е. Кривоножко, А. И. Пропой, Р. В. Сеньков (и др.) // Автоматизация проектирования. – 1999. – № 1. – С. 2–7.

71. Кукарских В. В. Опыт стран Латинской Америки по организации системы страхования рисков стихийных бедствий / В. В. Кукарских // Страховое дело. – 2015. – № 3 (264). – С. 36–41.

72. Мазорчук М. С. Анализ практического применения метода «охвата данных» для оценки эффективности образовательного процесса / М. С. Мазорчук, В. С. Добряк, П. С. Емельянов // Открытые информационные и компьютерные интегрированные технологии. – 2015. – № 69. – С. 234–246.

73. Марганова О. Н. К вопросу формирования общего страхового рынка на пространстве ЕАЭС / О. Н. Марганова // Политика, экономика и инновации. – 2016. – № 7. – С. 1–4.

74. Мишин И.В. Взаимодействие факторов внутренней и внешней среды российских страховых компаний в условиях вступления в ВТО / И. В. Мишин// Финансовый бизнес. – 2014. – № 6. – С. 35-45.

75. Медницкий А. Н. Построение производственной функции страховой компании / А. Н. Медницкий // Страховое Дело. – 2015. – № 9. – С. 46–50.

76. Моташко Т. Развитие мирового рынка страхования в условиях диджитализации / Т. Моташко // ВІСНИК Київського національного університету імені Тараса Шевченко. – 2016. – № 5 (182). – С. 18–24.

77. Непп А. Н. Сравнительный анализ и оценка эффективности различных каналов продаж страховых компаний / Н. С. Самойленко, А. Н. Непп // Страховое дело. – 2011. – № 11. – С. 17–24.

78. Одинокова Т. Д. Оптимизация затрат страховой компании в современных условиях: обзор и оценка эффективности / Т. Д. Одинокова // Страховое дело. – 2015. – № 8. – С. 3–11.

79. Пахомова Е. В. Оценка эффективности деятельности отечественных страховых компаний / Е. В. Пахомова, Л. Н. Корзун // Политика, экономика и инновации. – 2016. – № 7. – С. 1–4.

80. Петросян М. О. Базовые модели DEA-анализа / М. О. Петросян, С. В. Ефремова, Е. В. Бурдина (и др.) // Решетневские чтения. – 2017. – № 21 (2). – С. 232–233.

81. Прокопьева Е. Л. Оценка эффективности страхового сектора: методы и подходы / Е. Л. Прокопьева // Финансы и кредит. – 2016. – № 12. – С. 50–60.

82. Сембеков А. К. Отраслевая конкурентоспособность страховых рынков стран ЕАЭС: критерии и оценка / А. К. Сембеков, Е. Г. Будешов // Финансовый журнал. – 2018. – № 2. – С. 84–93.

83. Страховые рынки стран-членов ЕАЭС: ключевые показатели и характеристики // Финансы. – 2019. – № 3. – С. 60–64.

84. Турбан Г. В. Международная торговля услугами и особенности её развития в Республике Белоруссия / Г. В. Турбан // Экономический вестник университета. Сборник научных трудов ученых и аспирантов. – 2017. – № 33 (1). – С. 191–200.

85. Турбина К. Е. Влияние американских и европейских экономических санкций на международное перестрахование российских страховщиков / К. Е. Турбина // Страховое право. – 2015. – № 2. – С. 37–47.

86. Федотов Ю. В. Измерение эффективности деятельности организации: особенности метода DEA (анализ свертки данных) / Ю. В. Федотов // Российский журнал менеджмента. – 2012. – Том 10. – № 2. – С. 51-62.

87. Цветкова Л. И. Обеспечение безопасности развития компании в быстроизменяющейся среде / И. В. Ларионов, Л. И. Цветкова // Страховое дело. – 2015. – № 9. – С. 15–21.

88. Цветкова Л. И. Роль информационных технологий в инновационном развитии страховой отрасли / Л. И. Цветкова, Е. А. Артамонова // Страховое дело. – 2010. – № 9. – С. 12–19.

89. Цветкова Л. И. Роль коммуникаций в обеспечении капитализации страховщика / Л. И. Цветкова // Страховое дело. – 2018. – № 3 (300). – С. 3–9.

90. Цветкова Л. И. Управление риском неэффективной структуры капитала страховой компании / Л. И. Цветкова // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2019. – Т. 15. – № 10. – С. 1857 – 1872.

91. Цыганов А. А. Эффекты глобализации и интеграционные процессы на страховом рынке России / А. А. Цыганов // Страховое дело. – 2015. – № 7. – С. 37–44.

92. Чернова Г. В. Глобализация и вступление России в ВТО – важнейшие факторы развития российского страхового рынка на современном этапе / Г. В. Чернова // Финансы и кредит. – 2013. – № 27 (555). – С. 15–28.

93. Чернышова Г. Ю. Применение модели анализа среды функционирования (Data Envelopment Analysis) для оценки эффективности web-ресурсов / Г. Ю. Чернышова, Р. Н. Ковалев // Фундаментальные исследования. – 2017. – № 8 (2). – С. 453–457.

94. Шокин В. О. Организация государственного регулирования страхового рынка в государствах-членах Евразийского экономического союза / В. О. Шокин // Российское предпринимательство. – 2017. – № 7. – С. 1283–1301.

95. Юлдашев Р. Т. Глобальные риски 2018 г. и перспективы управления ими/ Р.Т. Юлдашев, Е.В. Небольсина // Страховое дело. – 2018. – № 2. – С. 3-12.

96. Юлдашев Р. Т. Перспективы развития прорывных технологий VI технологического уклада / Р. Т. Юлдашев, А. И. Воинов // Финансовый бизнес. – 2017. – № 1. – С. 3–7.

97. Юлдашев Р. Т. Управления рисками в конкурентной среде / Р. Т. Юлдашев // Управление риском. – 2017. – № 1 (81). – С. 52–61.

98. Lissitsa A. Анализ Оболочки Данных (Dea) – Современная Методика Определения Эффективности Производства (The Data Envelopment Analysis (DEA) for determining the efficiency of a production) [Электронный ресурс] / A. Lissitsa, T. Babiéceva // Discussion Papers, Institute of Agricultural Development in Central and Eastern Europe. – 2003. – № 50. – 38 P. – URL: https://www.econstor.eu/bitstream/10419/28581/1/374265275.pdf (дата обращения 19.12.2019).

Статьи в периодических изданиях на иностранных языках

99. Adams M. Commercial banking, insurance and economic growth in Sweden between 1830 and 1998 / M. Adams, J. Andersson, L.F. Andersson (et al.) // Accounting, Business and Financial History. – 2009. – № 19 (1). – P. 21–38.

100. Admassu S. An empirical analysis of the causal nexus between service trade and income / S. Admassu // Empirical Economics. – 2019. –P. 1-18.

101. Alhassan A.L. Insurance market development and economic growth / A.L. Alhassan, N. Biekpe // International Journal of Social Economics. – 2016. – № 43 (3). – P. 321-339.

102. Alshammari A. A. The impact of competition on cost efficiency of insurance and takaful sectors: Evidence from GCC markets based on the Stochastic Frontier Analysis / A. A. Alshammari, S. M. Syed Jaafar Alhabshi, B. Saiti // Research in International Business and Finance. – 2019. – № 47 (C). – P. 410–427.

103. Anderson J. Dark costs, missing data: Shedding some light on services trade / J. Anderson, I. Borchert, A. Mattoo (et al.) // A European Economic Review. – 2018. – № 105 (C). – P. 193–214.

104. Anderson J. E. How Much Does Geography Deflect Services Trade? Canadian Answers / J.E. Anderson, C. A. Milot, Y. V. Yotov // International Economic Review. – 2014. – № 55. – P. 791–818.

105. Arena M. Does Insurance Market Promote Economic Growth? A Cross-Country Study for Industrialized and Developing Countries / M. Arena // Journal of Risk and Insurance. – 2008. – № 75(4). – P. 921-946.

106. Banker R. D. Evaluating contextual variables affecting productivity using data envelopment analysis / R. D. Banker, R. Natarajan // Operations Research. – 2008. – № 56. – P. 48–58.

107. Banker R. D. Maximum likelihood, consistency and data envelopment analysis: A statistical foundation / R. D. Banker // Management Science. – 1993. – № 39. – P. 1265–1273.

108. Barros C. A cost efficiency of African insurance companies using a finite mixture model / C. Barros, P. Wanke // SAJEMS. – 2016. – № 19 (1). – P. 64–81.

109. Barros C. P. Evaluating the efficiency and productivity of Insurance companies with a Malmquist index: A case study for Portugal / C. P. Barros, N. Barroso, M. R. Borges // Geneva Papers on Risk and Insurance: Issues and Practice. – 2005. – № 30 (2). – P. 244–267.

110. Berger A. N. Globalization of financial institutions: Evidence from cross-border banking performance / A. N. Berger, R. DeYoung, H. Genay, G. Udell // Brookings-Wharton Papers on Financial Service. – 2000. – № 3. – P. 23–120.

111. Berger A. N. The Coexistence of Multiple Distribution Systems for Financial Services: The Case of Property-Liability Insurance / A. N. Berger, J. D. Cummins, M. A. Weiss // Journal of Business. – 1997. – № 70. – P. 515–546.

112. Berlingieri G. The Impact of Trade Agreements on Consumer Welfare – Evidence from the EU Common External Trade Policy / G. Berlingieri, H. Breinlich, S. Dhingra // Journal of the European Economic Association. – 2018. – № 16 (6). – P. 1881–1928.

113. Berry-Stölzle T.R. Capital Market Development, Competition, Property Rights, and the Value of Insurer Product-Line Diversification: A Cross-Country Analysis

/ T. R. Berry-Stölzle, R. E. Hoyt, S. Wende // Journal of Risk & Insurance. – 2013. – № 80 (2). – P. 423-459.

114. Biener C. The determinants of efficiency and productivity in the Swiss insurance industry / C. Biener, M. Eling, J. H. Wirfs // European Journal of Operational Research. – 2016. – № 248 (2). – P. 703–714.

115. Biener C. The structure of the global reinsurance market: An analysis of efficiency, scale, and scope / C. Biener, M. Eling, R. Jia // Journal of Banking & Finance. – 2017. – № 77 (C). – P. 213–229.

116. Bikker J. A. Competition and efficiency in the Dutch life insurance industry / J. A. Bikker, M. Van Leuvensteijn // Applied Economics. – 2008. – № 40 (16). – P. 2063–2084.

117. Boubakri N. Consolidation and value creating in the insurance industry. The role of governance / N. Boubakri, G. Dionne, T. Triki // Journal of Banking and Finance. – 2008. – № 32 (1). – P. 56–68.

118. Brockett P .L. Evaluating solvency versus efficiency performance and different forms of organization and marketing in US property-liability insurance companies / P.L. Brockett, W. W. Cooper, L. L. Golden et al. // European Journal of Operational Research. – 2004. – № 154 (2). – P. 492–514.

119. Caliendo L. Estimates of the Trade and Welfare Effects of NAFTA / L. Caliendo, F. Parro // Review of Economic Studies. – 2015. – № 82 (1). – P. 1–44.

120. Campbell C. The Impact of the European Union Insurance Directives on Insurance Company stocks / C. Campbell, L. Goldberg, A. Rai // The Journal of Risk and Insurance. – 2003. – № 70 (1). – P. 125–167.

121. Catalan M. Contractual Savings or Stocks Market Development: Which Leads? / M. Catalan, G. Musalem A. R. Impavido // Journal of Applied Social Science Studies. – 2000. – № 120 (3). – P. 445–487.

122. Charnes A. Measuring the Efficiency of Decision Making Units / A. Charnes, W. W. Cooper, E. Rhodes // European Journal of Operational Research. – 1978. – № 2. – P. 429–444.

123. Chen P.F How Does the Development of the Life Insurance Market Affect Economic Growth? Some International Evidence / P.F. Chen, C.C. Lee, C.F. Lee // Journal of International Development. – 2012. – № 24 (7). – P. 865–893.

124. Ching K. S. Causal relation between life insurance funds and economic growth: evidence from Malaysia / K. S. Ching, M. Kogid, F. Furuoka // ASEAN Economic Bulletin. – 2010. – № 27 (2). – P. 185–199.

125. Choi B. P. An empirical investigation of market structure, efficiency, and performance in property-liability insurance / B. P. Choi, M. A. Weiss // Journal of Risk and Insurance. – 2005. – № 72 (4). – P. 635–673.

126. Chong A. Investment confidence and regional trade agreements with the United States / A. Chong, C. Srebot // International Economics. – 2020. – № 163. – P. 92-100.

127. Christensen L. Transcendental Logarithmic Production Frontiers / L. Christensen, D. Jorgenson, L. Lau // The Review of Economics and Statistics. – 1973. – № 55 (1). – P. 28–45.

128. Cummins J. D. Analyzing Firm Performance in the Insurance Industry Using Frontier Efficiency Methods / J. D. Cummins, M. A. Weiss // Handbook of insurance economics. – 2013. – P. 795–861.

129. Cummins J. D. Competition, efficiency and soundness in European life insurance markets / J. D. Cummins, M. Rubio-Misas, D. Vencappa // Journal of Financial Stability. – 2017. – № 28 (C). – P. 66–78.

130. Cummins J.D. Consolidation and efficiency in the U.S. life insurance industry / J.D. Cummins, Tennyson S., Weiss M.A. // Journal of Banking and Finance. – 1999. – № 23(2–4). – P. 325–357.

131. Cummins J. D. Deregulation, consolidation and efficiency: Evidence from the Spanish insurance industry / J. D. Cummins, M. Rubio-Misas // Journal of Money, Credit, and Banking. – 2006. – № 38 (2). – P. 323–355.

132. Cummins J. D. Economies of scope in financial services: A DEA efficiency analysis of the US insurance industry / J. D. Cummins, M. A. Weiss, X. Xie, H. Zi // Journal of Banking and Finance. – 2010. – № 34 (7). – 1525-1539.

133. Cummins J. D. Mergers and acquisitions in the global insurance industry: valuation effects / J. D. Cummins, P. Klumpes, M. A. Weiss // Geneva Papers. Risk Insurance Issues and Practice. – 2015. – № 40 (3). – P. 444–473.

134. Cummins J. D. Optimal Capital Utilization by Financial Firms: Evidence from the Property-Liability Insurance Industry / J. D. Cummins , G. Nini // Journal of Financial Services Research. – 2002. – № 21 (1). – P. 15-53.

135. Cummins J. D. Organizational form and efficiency: The coexistence of stock and mutual property-liability insurers / J. D. Cummins, M. A. Weiss, H. Zi // Management Science. – 1999. – № 45 (9). – P. 1254–1269.

136. Curak M. Insurance Sector Development and Economic Growth in Transition Countries / M. Curak, S. Loncar, K. Poposki // International Research Journal of Finance and Economics. – 2009. – № 34 (1). – P. 29–41.

137. Dash S. Insurance market penetration and economic growth in Eurozone countries: Time series evidence on causality / S. Dash, R. P. Pradhan, R. P. Maradana et al. // Future Business Journal. – 2018. – № 14 (1). – P. 50-67.

138. Demsetz H. Industry structure, market rivalry, and public policy / H. Demsetz // Journal of Law and Economics. – 1973. – № 16 (1). – P. 1–9.

139. Diacon S. R. Size and efficiency in European long-term insurance companies: An international comparison / S. R. Diacon, K. Starkey, C. O'Brien // The Geneva Papers on Risk and Insurance. – 2002. – № 27 (3). – P. 444–466.

140. Eling M. Efficiency and profitability in the global insurance industry / M. Eling, R. Jia // Pacific-Basin Finance Journal. – 2019. – № 57 (C).

141. Eling M. Efficiency in the international insurance industry: A cross-country comparison / M. Eling, M. Luhnen // Journal of Banking & Finance. – 2010. – № 34 (5). – P. 1497–1509.

142. Eling M. Frontier Efficiency Methodologies to Measure Performance in the Insurance Industry: Overview, Systematization, and Recent Developments / M. Eling, M. Luhnen // The Geneva Papers on Risk and Insurance - Issues and Practice. – 2010. – № 35 (2). – P. 217–265.

143. Eling M. Under pressure: how the business environment affects productivity and efficiency of European life insurance companies / M. Eling, P. Schaper // European Journal of Operational Research. – 2017. – № 258 (3). – P. 1082–1094.

144. Enz R. The S-curve relation between per-capita income and insurance penetration / R. Enz // Geneva Papers on Risk and Insurance. – 2000. – № 25 (3). – P. 396–406.

145. Erhemjamts O. The Demise of the Mutual Organizational Form: An Investigation of the Life Insurance Industry / O. Erhemjamts, J. T. Leverty // Journal of Money, Credit and Banking. – 2010. – № 42 (6). – P. 1011-1036.

146. Farrell M. J. The measurement of productive efficiency / M. J. Farrell // Journal of the Royal Statistical Society, Series A. – 1957. – № 120 (3). – P. 253–290.

147. Fecher F. Productive performance in the French insurance industry / F. Fecher, D. Kessler, S. Perelman (et al.) // Journal of Productivity Analysis. – 1993. – № 4 (1–2). – P. 77–93.

148. Fenn P. S. Market structure and the efficiency of European insurance companies: a stochastic frontier analysis / P. Fenn, D. Vencappa, S. Diacon (et al.) // Journal of Banking and Finance. – 2008. – № 32 (1). – P. 86–100.

149. Fiordelisi F. Bancassurance efficiency gains: evidence from the Italian banking and insurance industries / F. Fiordelisi, O. Ricci //The European Journal of Finance. – 2011. – № 17 (9–10). – P. 789–810.

150. Fuentes H. A parametric distance function approach for Malmquist productivity index estimation / H. Fuentes, E. Grifell-Tatje, S. Perelman // Journal of Productivity Analysis. – 2001. – № 15. – P. 78–94.

151. Fukuyama H. Investigating productive efficiency and productivity changes of Japanese life insurance companies / H. Fukuyama // Pacific-Basin Finance Journal. – 1997. – № 5(4). – P. 481–509.

152. Greene W.H. Profitability and efficiency in the US life insurance industry / W.H. Greene, D. Segal // Journal of Productivity Analysis. – 2004. – № 21 (3). – P. 229–247.

153. Gomtsyan D. Exploring the boundaries of services trade / D. Gomtsyan // Applied Economics Letters. – 2016. – № 23 (17). – P. 1253–1256.

154. Grmanová E. Efficiency of insurance companies in the Czech Republic and Poland / E. Grmanová, R. Pukala // Oeconomia Copernicana. – 2018. – № 9 (1). – P. 71–85.

155. Grosskopf S. Statistical inference and nonparametric efficiency: A selective survey / S. Grosskopf // Journal of Productivity Analysis. – 1996. – № 7. – P. 161–176.

156. Guillin A. Assessment of tariff equivalents for services considering the zero flows / A. Guillin // World Trade Review. – 2013. – № 12 (3). – P. 549–575.

157. Guillin A. Trade in Services and Regional Trade Agreements: Do Negotiations on Services have to be Specific? / A. Guillin // The World Economy. – 2013. – № 36 (11). – P. 1406–1423.

158. Guo P. The impact of Internet finance on commercial banks risk taking: evidence from China / P. Guo, S. Yue // China Finance and Economic Review. – 2016. – № 4 (1). – P. 1–19.

159. Gurova I. P. The Level of Trade Integration in the Eurasian Economic Union / I. P. Gurova, I. N. Platonova, M. A. Maksakova // Studies on Russian Economic Development. – 2018. – № 29 (4). – P. 447–453.

160. Haiss P. The relationship between insurance and economic growth in Europe: a theoretical and empirical analysis / P. Haiss, K. Sümegi // Empirica. – 2008. – № 35 (4). – P. 405–431.

161. Han L. Insurance Development and Economic Growth / L. Han, D. Li, F. Moshirian (et al.) // Geneva Papers on Risk and Insurance. – 2010. – № 35 (1). – P. 183–199.

162. Handley K. Trade and Investment under Policy Uncertainty: Theory and Firm Evidence/ K. Handley, N. Limão // American Economic Journal: Economic Policy. – 2015. – № 7 (4). – P. 189–222.

163. Hartwell C. Improving competitiveness in the member states of the Eurasian Economic Union: a blueprint for the next decade / C. Hartwell // Post-Communist Economies. – 2016. – № 28 (1). – P. 49–71.

164. Head K. How Remote is the Offshoring Threat? / K. Head, T. Mayer, J. Ries // European Economic Review. – 2009. – № 53 (4). – P. 429–444.

165. Heineke J. The Multi-output Translog Production Cost Function: The Case of Law Enforcement Agencies / J. Heineke, M. N. Darrough // Santa Clara Business Review. – 1977. – № 8 (1). – P. 32–48.

166. Eling M. An efficiency comparison of the non-life insurance industry in the BRIC countries / M. Eling, W. Huang // European Journal of Operational Research. – 2013. – № 226 (3). – P. 577–591.

167. Iacovone L. The better you are the stronger it makes you: Evidence on the asymmetric impact of liberalization / L. Iacovone // Journal of Development Economics. – 2012. – № 99 (2). – P. 474–485.

168. Isachenko T. Russian Trade Policy: Main Trends and Impact on Bilateral Trade Flows / T. Isachenko, E. Arapova // International Journal of Economic Policy in Emerging Economies. – 2019. – № 12 (1). – P. 26–48.

169. Ishido H. Economic Impacts of FTAs on Trade in Services: Some Empirics in East Asia / H. Ishido // Journal of International Commerce, Economics and Policy. – 2015. – № 6 (2). – P. 1–20.

170. Kasman A. Performance of European insurance firms in the single insurance market / A. Kasman, E. Turgutlu // International Review of Applied Economics. – 2011. – № 25 (3). – P. 363–378.

171. Karbhari Y. Governance mechanisms and efficiency: Evidence from an alternative insurance (Takaful) market/ Y. Karbhari, I. Muye, A. F. Hassan, M. Elnahass // Journal of International Financial Markets, Institutions and Money. – 2018. – Vol. 56(C) . – P. 71–92.

172. Knobel A. The Eurasian Economic Union: Development Prospects and Possible Obstacles / A. Knobel // Problems of Economic Transition. – 2017. – № 59. – P.335–360.

173. Kozarevic S. Efficiency of the Transition of Insurance Markets in Southeastern European Post-Communist Countries / S. Kozarevic, L. Peressin, G. Valentinuz // South-Eastern Europe Journal of Economics, Association of Economic

Universities of South and Eastern Europe and the Black Sea Region. – 2013. – № 11 (2). – P. 139–164.

174. Kumar S. Regional integration, capital mobility and financial intermediation revisited: Application of general to specific method in panel data / S. Kumar // Journal of International Financial Markets, Institutions and Money. – 2015. – № 36 (C). – P. 1–17.

175. Kumbhakar S. A multiproduct Symmetric Generalized McFadden cost function / S. Kumbhakar // The Journal of Productivity Analysis. – 1994. – № 5. – P. 349–357.

176. Kuznetsova N. Financial convergence analysis: implication for insurance and pension markets / N. Kuznetsova, Z. V. Pisarenko // Business: Theory and Practice. – 2016. – № 17 (2). – P. 89–100.

177. Lai G. C. Organizational structure and performance: evidence from the nonlife insurance industry in Japan / G. C. Lai, P. Limpaphayom // Journal of Risk and Insurance. – 2003. – № 70 (4). – P. 735–757.

178. Lee C. The link between life insurance activities and economic growth: Some new evidence / C. Lee, C. Lee, Y. Chiu // Journal of International Money and Finance. – 2013. – № 32 (C). – P. 405–427.

179. Leibenstein H. Allocative efficiency vs. X-efficiency / H. Leibenstein // The American Economic Review. – 1966. – № 56 (3). – P. 392–415.

180. Leverty J. T. The Robustness of Output Measures in Property – Liability Insurance Efficiency Studies / J. T. Leverty, M. Grace // Journal of Banking and Finance. – 2010. – № 34 (7). – P. 1510–1524.

181. Leverty J. T. WTO and the Chinese insurance industry / J. T. Leverty, Y. Lin, H. Zhou // Geneva Papers on Risk and Insurance. – 2009. – № 34. – P. 440–465.

182. Levitt T. The Globalization of Markets / T. Levitt // Harvard Business Review. – 1983. – № 61 (3). – P. 92–102.

183. Lipsey R. G. The General Theory of Second Best / R. G. Lipsey, K. Lancaster // The Review of Economic Studies. – 1956. – № 24 (1). – P. 11–32.

184. Lipsey R. G. The Theory of Customs Unions: Trade Diversion and Welfare / R. G. Lipsey // Economica. – 1957. – № 24 (93). – P. 40–46.

185. Liu J. A survey of DEA applications / J. Liu, L. Lu // Omega. – 2013. – № 41(5). – P. 893–902.

186. Liu X. Free Trade Agreements and the Consolidation of Democracy / X. Liu, E. Ornelas // American Economic Journal: Macroeconomics. – 2014. – № 6 (2). – P. 29–70.

187. Luhnen M. Determinants of efficiency and productivity in German property-liability insurance: Evidence for 1995–2006 / M. Luhnen // Geneva Papers on Risk and Insurance: Issues and Practice. – 2009. – № 34 (3). – P. 483–505.

188. Mahlberg B. Effects of the single market on the Austrian insurance industry / B. Mahlberg, T. Url // Empirical Economics. – 2003. – № 28 (4). – P. 813–838.

189. Mahlberg B. Single Market effects on productivity in the German insurance industry / B. Mahlberg, T. Url // Journal of Banking and Finance. – 2010. – № 34 (7). – P. 1540–1548.

190. Marel E. Services Trade, Regulation and Regional Integration: Evidence from Sectoral Data / E. Marel, B. Shepherd // The World Economy. – 2013. – № 36 (11). – P. 1393–1405.

191. Martin P. The Geography of Conflicts and Regional Trade Agreements/ P. Martin, T. Mayer, M. Thoenig // American Economic Journal: Macroeconomics. – 2012. – № 4 (4) . – P. 1–35.

192. Miroudot S. Measuring the Costs of International Trade in Services / S. Miroudot, J. Sauvage, B. Shepherd //World Trade Review. – 2013. – № 12(4). – P. 719–735.

193. Nicoletti G. The influence of policies on trade and foreign direct investment / G. Nicoletti, S. Golub, D. Hajkova (et al.) // OECD Economic Studies. – 2003. – № 36 (1). – P. 7–83.

194. Nordås H. What drives trade in services? Lessons from the Nordics / H. Nordås // Applied Economics. – 2018. – № 50 (33). – P. 3532–3545.

195. Nourani M. Measuring technical efficiency of insurance companies using dynamic network dea: An intermediation approach / M. Nourani, E. S. Devadason, V.

Chandran // Technological and Economic Development of Economy. – 2018. – № 24 (5). – P. 1909–1940.

196. Oates W. E. An Essay on Fiscal Federalism / W. E. Oates // Journal of Economic Literature – 1999. – № 37 (3) – P. 1120–1149.

197. Park S. How Far has Regional Integration Deepened. Evidence from Trade in Services / S. Park // KIEP Working Paper. – 2002. – № 02 (17).

198. Pavic Kramaric T. The Role of the Overall Economic Development on the Insurance Market Growth–Evidence of the European Union / T. Pavic Kramaric, F. Galetic // Journal of Applied Finance & Banking. – 2013. – № 3 (3). – P. 157–168.

199. Peng J. L. The bank assurance cooperation strategy and efficiency of life insurance companies / J. L. Peng, L.R. Chen, W.P. Liu // Academia Economic Papers. – 2014. – № 42 (2). – P. 235–269.

200. Pottier S. Life insurer efficiency and state regulation: evidence of optimal firm behavior / S. Pottier // Journal of Regulatory Economics. – 2011. – № 39 (2). – P. 169–193.

201. Pye R. The Evolution of Financial Services in Transition Economies: An Overview of the Insurance Sector / R. Pye // Post-Communist Economies. – 2005. – № 17 (2). – P. 205–223.

202. Rai A. Cost efficiency of international insurance firms / A. Rai // Journal of Financial Services Research. – 1996. – № 10 (3). – P. 213–233.

203. Reyna A. A cost efficiency analysis of the insurance industry in Mexico / A. Reyna, H. Fuentes // Journal of Productivity Analysis. – 2018. – № 49(1). – P. 49–64.

204. Romalis J. NAFTA's and CUSFTA's Impact on International Trade / J. Romalis // Review of Economics and Statistics. – 2007. – № 89 (3). – P. 416–435.

205. Ruiz Durán C. NAFTA: Lessons from an Uneven Integration / C. Ruiz Durán // International Journal of Political Economy. – 2003. – № 33 (3). – P. 50–71.

206. Sawadogo R. Insurance development and international trade in developing countries / R. Sawadogo // The International Trade Journal. – 2019. – № 33 (3). – P. 239–254.

207. Schenkkan N. Impact of Economic Crisis in Russia and Central Asia. / Schenkkan N. // Russian Analytical Digest. – 2015. – № 165. – P. 3–6.

208. Schmid M. Do financial conglomerates create or destroy economic value? / M. Schmid., I. Walter // Journal of Financial Intermediation. – 2009. – № 18 (2). – P. 193-216.

209. Simar L. Sensitivity Analysis of Efficiency Scores: How to Bootstrap in Nonparametric Frontier Models / L. Simar, P. Wilson // Management science. – 1998. – №44(1). – P. 49-61.

210. Simar L. Estimation and inference in two-stage, semi-parametric models of production processes / L. Simar, P. Wilson // Journal of Econometrics. – 2007. – №136 (1). – P. 31-64.

211. Staikouras S. K. An event study analysis of international ventures between banks and insurance firms / S. K. Staikouras // Journal of International Financial Markets Institutions & Money. – 2009. – № 19 (4). – P. 675–691.

212. Tarr D. The Eurasian Economic Union of Russia, Belarus, Kazakhstan, Armenia, and the Kyrgyz Republic: Can It Succeed Where Its Predecessor Failed? / D. Tarr // Eastern European Economics. – 2016. – № 54 (1). – P. 1–22.

213. Vikhrova O. Cooperation of EAEU countries in implementation of national programs for improving financial literacy as a factor of integration of citizens into the unified financial space of the union / O. Vikhrova // Journal of Legal, Ethical and Regulatory Issues. – 2017. – № 20 (3). – P. 1–13.

214. Vinokurov E. Eurasian Economic Union: Current state and preliminary results / E. Vinokurov// Russian Journal of Economics. – 2017. – № 3 (1). – P. 54–70.

215. Waldkirch A. The Effects of Foreign Direct Investment in Mexico since NAFTA / A. Waldkirch // The World Economy. – 2010. – № 33 (5). – P. 710–745.

216. Ward D. Does Insurance Promote Economic Growth? Evidence from OECD Countries / D. Ward, R. Zurbruegg // Journal of Risk and Insurance. – 2000. – № 67 (4). – P. 489–506.

217. Wenlong B. The openness of China's insurance industry and the efficiency of domestic vs. foreign life insurers / B. Wenlong, X. Wang //Asia-Pacific Journal of Accounting & Economics. – 2019. – № 26 (6). – P. 731–746.

218. Wise W. Life insurance company efficiency: best method and proxies / W. Wise // Insurance Markets and Companies. – 2018. – №9 (1). – P. 6-19.

219. Yuengert A. M. The Measurement of Efficiency in Life Insurance: Estimates of a Mixed Normal Gamma Error Model / A. M. Yuengert // Journal of banking and Finance. – 1993. – № 17. – P. 483–496.

220. Zhang R. The Effect of Bank Activity Restriction on Life Insurers' Efficiency: Evidence from European Markets / R. Zhang // International Journal of Economics and Finance. – 2012. – №4 (4). – P. 55 – 60

Статистические базы данных

221. Сайт Центрального Банка Российской Федерации Статистика по субъектам страхового дела [Электронный ресурс]. – URL: ttp://www.cbr.ru/insurance/reporting_stat/ (дата обращения: 09.11.2019).

222. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – URL: http://www.gks.ru (дата обращения17.10.2019).

223. Compustat – Capital IQ, Wharton research data services, Wharton School, University of Pennsylvania [Электронный ресурс]. – URL: https://wrds–www.wharton.upenn.edu/ (дата обращения 06.04.2019).

224. Federal Reserve Bank of Saint Louis Economic Data [Электронный ресурс]. – URL: https://fred.stlouisfed.org/ (дата обращения 18.04.2019).

225. ILO ILOSTAT (2019) [Электронный ресурс]. – URL: https://www.ilo.org/ilostat/ (дата обращения 25.04.2019).

226. IMF International Financial Statistics database (2019) [Электронный ресурс]. – URL: https://data.imf.org/?sk=4C514D48-B6BA-49ED-8AB9-52B0C1A0179B (дата обращения 30.04.2019).

227. IMF World Economic Outlook Database [Электронный ресурс]. – URL: https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/02/weodata/index.aspx (дата обращения 17.04.2019).

228. OECD Data (2019) [Электронный ресурс]. – URL: https://data.oecd.org/ (дата обращения 29.04.2019).

229. OECD “OECD.Stat” (2019) [Электронный ресурс]. – URL: https://stats.oecd.org/ (дата обращения 10.04.2019).

230. UNCTAD [Электронный ресурс]. – URL: https://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx (дата обращения 22.04.2019).

231. World Bank national accounts data (2019). [Электронный ресурс]. – https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.KD?end=2019&start=2019 (дата обращения 20.01.2020).

232. WTO Data portal [Электронный ресурс]. – URL: https://data.wto.org/ (дата обращения 17.04.2019).

233. WTO Regional Trade Agreements Database [Электронный ресурс]. – URL: https://rtais.wto.org/UI/publicsummarytable.aspx (дата обращения 20.01.2020).

234. WTO Statistics database. Time Series. Merchandise trade by commodity. Trade in commercial services [Электронный ресурс]. – URL: http://stat.wto.org/ (дата обращения 21.04.2019).

Электронные ресурсы на русском языке

235. Винер Я. Проблема таможенного союза [Электронный ресурс] / Я. Винер. – 1950. – URL: http://www.seinstitute.ru/Files/Veh6-44_Viner.pdf (дата обращения 21.07.2019).

236. Институт страхования ВСС [Электронный ресурс]. – URL: http://www.ins-union.ru/ (дата обращения 17.01.2020).

237. Официальный сайт Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс]. – URL: http://www.eurasiancommission.org/ (дата обращения 16.08.2019).

238. Официальный сайт Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс]. – URL: http://eec.eaeunion.org/ (дата обращения 16.08.2019).

Электронные ресурсы на иностранных языках

239. Atkins R. Swiss Re chief fears for catastrophe bond investors [Электронный ресурс]/R. Atkins, O. Ralph// Financial Times. – 2018. – 28 December. – URL: https://www.ft.com/content/fcc7a524-0446-11e9-99df-6183d3002ee1 (дата обращения 18.10.2019).

240. Avram K. Insurance and Economic Growth: A Cross Country Examination [Электронный ресурс] / K. Avram, Y. N. Nguyen, M. T. Skully // Australian Centre for Financial Studies – Finsia Banking and Finance Conference. – 2010. – 45 p. – URL: http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1646757 (дата обращения 16.08.2019).

241. AXA «AXA announces regulatory approvals for the acquisition of XL Group have been obtained» (Press release) 10.09.2018 [Электронный ресурс]. – URL: https://group.axa.com/en/newsroom/press-releases/axa-announces-regulatory-approvals-for-the-acquisition-of-xl-group-have-been-obtained (дата обращения: 23.09.2019).

242. Banco Central de Mexico Estadisticas [Электронный ресурс]. – URL: http://www.anterior.banxico.org.mx/estadisticas/index.html (дата обращения 05.11.2019).

243. Bank of Canada statistics [Электронный ресурс]. – URL: https://www.bankofcanada.ca/rates/ (дата обращения 07.10.2019).

244. Berry-Stölzle T. R. Market structure, efficiency, and performance in the European property-liability insurance industry [Электронный ресурс] / T. R. Berry-Stölzle, M. A. Weiss, S. Wende // Temple University Working paper. – 2011. – 28 p. – URL: http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.386.7220&rep=rep1&type=pdf (дата обращения 27.11.2019).

245. Bloomberg Website [Электронный ресурс]. – URL: www.bloomberg.com (дата обращения 06.03.2019).

246. Boon T.K. Do Commercial Banks, Stock Market and Insurance Market Promote Economic Growth? An Analysis of the Singapore Economy [Электронный ресурс] / T. K. Boon // Nanyang Technological University, Working Paper. – 2005. – 15 p. –URL: http://www.ceistorvergata.it/conferenze&convegni/banking&finance/XII_conference/11DICEMBRE/Boon.pdf (дата обращения 16.08.2019).

247. Castaneda J. NAFTA's Mixed Record [Электронный ресурс] / J. Castaneda // Foreign Affairs. – 2014. – URL: https://www.foreignaffairs.com/articles/canada/2013-12-06/naftas-mixed-record (дата обращения 27.03.2018).

248. Cummins J. D. Deregulation, consolidation and efficiency: Evidence from the Spanish insurance industry. Wharton School Financial Institutions Center working paper [Электронный ресурс] / J. D. Cummins, M. Rubio-Misas // University of Pennsylvania. – 2001. – URL: http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.195.6850&rep=rep1&type=pdf (дата обращения 10.07.2019).

249. Deloitte 2019 Insurance M&A Outlook Positioning for growth [Электронный ресурс]. – URL: https://www2.deloitte.com/us/en/pages/financial-services/articles/insurance-m-and-a-outlook.html (дата обращения 12.09.2019).

250. IAIS Official website [Электронный ресурс]. – URL: http://www.iaisweb.org/page/about-the-iais/iais-members (дата обращения 16.09.2019).

251. Impavido G. The Impact of Contractual Savings Institutions on Securities Markets Market [Электронный ресурс] / G. Impavido, A.R. Musalem, T. Tressel // World Bank Policy Research Working Paper. – 2003. – № 2948. –32 p. – URL: http://documents.worldbank.org/curated/en/358571468778194284/pdf/multi0page.pdf (дата обращения 18.08.2019).

252. IMF Balance of Payments and International Investment Position Manual Fifth Edition (BPM5) [Электронный ресурс] / IMF. – 1993. – 191 p. – URL: https://www.imf.org/external/np/sta/bop/bopman.pdf (дата обращения 11.02.2019).

253. IMF Balance of Payments and International Investment Position Manual Sixth Edition (BPM6) [Электронный ресурс] / IMF. – 2009. – 371 p. – URL: https://www.imf.org/external/pubs/ft/bop/2007/pdf/bpm6.pdf (дата обращения 11.02.2019).

254. Fink C. Has the EU Single Market Program Led to Deeper Integration of EU Services Markets? [Электронный ресурс] / C. Fink // GEM Working Paper, Paris: Group d'Economie Mondiale Sciences Po. – 2009. – 32 p. – URL: https://ecipe.org/publications/has-eus-single-market-program-led-deeper-integration-eu-services-markets/ (дата обращения 18.07.2019).

255. Francois J. Does Gravity Apply to Intangibles? Measuring Barriers to Trade in Services [Электронный ресурс] / J. Francois, B. Hoekman, J. Woerz // CEPII-OECD Workshop 'Recent Developments in International Trade in Services', Paris. – 2007. – URL: https://www.etsg.org/ETSG2007/papers/woerz.pdf (дата обращения 28.10.2019).

256. Hannan S. The Impact of Trade Agreements: New Approach, New Insights [Электронный ресурс] / S. Hannan // IMF Working Papers. – 2016. – № 16/117. – 32 p. – URL: https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2016/12/31/The-Impact-of-Trade-Agreements-New-Approach-New-Insights-43956 (дата обращения 17.09.2019).

257. Huang E. Ping An says the coronavirus will impact China's economy but has also been 'helpful' for its business [Электронный ресурс] / E. Huang // CNBC. – 2020. – 21 February. – URL: https://www.cnbc.com/2020/02/21/ping-an-on-coronavirus-impact-on-china-economy-and-business.html (дата обращения 14.03.2020).

258. Hussels S. The impact of deregulation on the German and U.K. life insurance markets: An analysis of efficiency and productivity between 1991–2002 [Электронный ресурс] / S. Hussels, D. R. Ward // Cranfield Research Paper Series. – 2007. – № 4/07. – URL: https://dspace.lib.cranfield.ac.uk/handle/1826/3947 (дата обращения 07.11.2019).

259. Johnson C. Y. CVS agrees to buy Aetna in $69 billion deal that could shake up health-care industry, people familiar with the deal said [Электронный ресурс] / C.Y. Johnson // The Washington Post. Washington, D.C.: Nash Holdings LLC. – 2017. – 3 December. – URL: https://www.washingtonpost.com/news/wonk/wp/2017/12/03/cvs-

agrees-to-buy-aetna-in-69-billion-deal-that-could-shake-up-health-care-industry/?noredirect=on (дата обращения 17.09.2019).

260. Kittelsen S. Monte Carlo simulations of DEA efficiency measures and hypothesis tests [Электронный ресурс] / S. Kittelsen // Memorandum 09/99, Department of Economics, University of Oslo. – 1999. – 61 p. – URL: https://www.sv.uio.no/econ/english/research/Memoranda/working-papers/pdf-files/1999/Memo-09-1999.pdf (дата обращения 16.05.2019).

261. Knobel A. Deep Integration in the Eurasian Economic Union: What are the Benefits of Successful Implementation or Wider Liberalization? [Электронный ресурс] / A. Knobel, A. Lipin, A. Malokostov (et al.) // Bank of Russia Working Paper Series. – 2019. – № 41. –72 p. – URL: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/72459/wp_41e.pdf (дата обращения 16.03.2019).

262. Kox H. Regulatory Harmonization and Trade in Services: Volumes and Choice of Mode [Электронный ресурс] / H. Kox, H. K. Nordas // FREIT Trade Working Paper. – 2009 – № 040. – 46 p. – URL: https://ssrn.com/abstract=2872076 (дата обращения: 21.05.2019).

263. Kox H. Services Trade and Domestic Regulation [Электронный ресурс] / H. Kox, H. K. Nordas // OECD Trade Policy Working Paper. – № 49. – 2007. – 54 p. – URL: https://mpra.ub.uni-muenchen.de/2116/1/MPRA_paper_2116.pdf (дата обращения: 20.05.2019).

264. Kugler M. Does Insurance Promote Economic Growth? Evidence from the UK [Электронный ресурс] / M. Kugler, R. Ofoghi // University of Southampton, Working Paper . – 2005. – 28 p. – URL: https://core.ac.uk/download/pdf/6301385.pdf (дата обращения 18.08.2019).

265. La Fédération Française de l’Assurance Tableau de bord de l'assurance en 2015 [Электронный ресурс]. – URL: http://www.ffa-assurance.fr/content/tableau-de-bord-de-assurance-en-2015 (дата обращения 22.10.2019).

266. Lejour A. Services trade within Canada and the European Union [Электронный ресурс] / A. Lejour, de Paiva Verheijden J-W. // CPB Discussion Paper,

CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis. –2004. – № 42. – 38 p. – URL: https://www.cpb.nl/sites/default/files/publicaties/download/services-trade-within-canada-and-european-union-what-do-they-have-common.pdf (дата обращения: 22.08.2019).

267. Lennon C. Trade in Services and Trade in Goods: Differences and Complementarities [Электронный ресурс] / C. Lennon // Working Paper, Vienna: The Vienna Institute for International Economic Studies. – 2006. – № 53. – 41 p. – URL: https://wiiw.ac.at/trade-in-services-and-trade-in-goods-differences-and-complementarities-dlp-1897.pdf (дата обращения: 21.09.2019).

268. Liberalization of the Republic of Belarus Financial Market within the EAEU. Report 36 [Электронный ресурс] // St. Petersburg: Centre for Integration Studies, 2016. – 55 p. – URL: https://eabr.org/upload/iblock/de6/edb_centre_report-36_eng.pdf (дата обращения 10.12.2019).

269. List F. The National System of Political Economy [Электронный ресурс]. – 1841. – URL: https://archive.org/details/NationalSystemOfPoliticalEconomyFriedrichList (дата обращения 15.11.2019).

270. Lobosco K. What's new in the US, Canada and Mexico trade deal? [Электронный ресурс] / K. Lobosco, D. Borak, T. Luhby // CNN Business. – 2018. – 1 October. – URL: https://www.cnn.com/2018/10/01/politics/nafta-usmca-differences/index.html (дата обращения 11.10.2019).

271. Marchetti J. Do Economic Integration Agreements lead to Deeper Integration of Services Markets? [Электронный ресурс] / J. Marchetti // WTO working paper. – 2009. – 27 p. – URL: http://www.wto.org/english/res_e/reser_e/gtdw_e/wkshop09_e/marchetti_e.pdf (дата обращения 01.12.2019).

272. Mattoo A. Trade creation and trade diversion in deep agreements [Электронный ресурс] / A. Mattoo, A. Mulabdic, M. Ruta // World Bank Group, Policy Research working paper. – 2017. – №. WPS 8206. – 44 p. – URL:

http://documents.worldbank.org/curated/en/208101506520778449/Trade-creation-and-trade-diversion-in-deep-agreements (дата обращения 05.10.2019).

273. Mayer T. Regional Trade Agreements and the Pacification of Eastern Africa [Электронный ресурс] / T. Mayer, M. Thoenig // London School of Economic and Political Science working paper. – 2016. – 29 p. – URL: https://www.theigc.org/wp-content/uploads/2016/06/Mayer-Thoenig-2016-Working-paper.pdf (дата обращения 03.11.2019).

274. Nordas H. K. Services Trade Restrictiveness Index (STRI): The Trade Effect of Regulatory Difference [Электронный ресурс] / H. K. Nordas // OECD Trade Policy Paper. – 2016. – № 189. – 24 p. – URL: https://doi.org/10.1787/5jlz9z022plp-en (дата обращения 16.11.2019).

275. OECD Global insurance market trends [Электронный ресурс]. – 2018. – 32 p. – URL: http://www.oecd.org/daf/fin/insurance/Global-Insurance-Market-Trends-2018.pdf (дата обращения 29.04.2019).

276. OECD STRI Sector Brief: Insurance [Электронный ресурс]. – URL: https://www.oecd.org/trade/topics/services-trade/documents/oecd- stri -sector-note-insurance.pdf (дата обращения 30.04.2019).

277. Outreville J. F. The Relationship between Insurance Growth and Economic Development: 80 Empirical Papers for A Review of the Literature [Электронный ресурс] / J. F. Outreville // ICER Working Paper. – 2011. – № 12. – 52 p. – URL: https://ssrn.com/abstract=1885401 (дата обращения 29.08.2019).

278. Petri P. A. The Economic Effects of the Trans-Pacific Partnership: New Estimates [Электронный ресурс] / P. A. Petri, M.G. Plummer // PIIE Working Paper. – 2016. – №16 (2). – 33 p. – URL: https://www.piie.com/system/files/documents/wp16-2_0.pdf (дата обращения 28.01.2019).

279. Riley C. Trump's decision to kill TPP leaves door open for China [Электронный ресурс] / C. Riley // CNN. – 2017. – 23 January. – URL: https://money.cnn.com/2017/01/23/news/economy/tpp-trump-china/ (дата обращения 12.01.2020).

280. Roy M. Charting the evolving landscape of services trade policies: Recent patterns of protection and liberalization [Электронный ресурс] / M. Roy // WTO Staff Working Paper. – 2015. – №ERSD2015-08. – 21 p. – URL: https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd201508_e.pdf (дата обращения 29.08.2019).

281. Schwellnus C. The Effects of Domestic Regulation on Services Trade Revisited [Электронный ресурс] / C. Schwellnus // CEPII, Working Paper. – 2007. – № 2007-08. – 44 p. – URL: http://www.cepii.fr/PDF_PUB/wp/2007/wp2007-08.pdf (дата обращения 18.04.2019).

282. Shingal A. How Much Do Agreements Matter for Services Trade? [Электронный ресурс] / A. Shingal // World Trade Institute. – 2010. – 34 p. – URL: http://www.etsg.org/ETSG2010/papers/Shingal.pdf (дата обращения 13.03.2019).

283. Schiff M., Winters L. A. Regional Integration and Development [Электронный ресурс] / M. Schiff, L. A. Winters. – Washington DC: World Bank and Oxford University Press, 2003. – 342 P. URL: http://documents.worldbank.org/curated/en/263681468780873762/Regional-integration-and-development (дата обращения 17.03.2019).

284. Smith K. The COVID Catastrophe [Электронный ресурс] / K. Smith // AM Best. – 2020. – June. – URL: http://news.ambest.com/articlecontent.aspx?refnum=297254&altsrc=43 (дата обращения 04.06.2020).

285. Swiss Re Institute sigma 3/2017 World insurance in 2016: the China growth engine steams ahead (2018) [Электронный ресурс]. – URL: https://media.swissre.com/documents/sigma3_2017_en.pdf (дата обращения 26.07.2019)

286. Swiss Re Institute sigma 3/2019: World insurance: the great pivot east continues (2019) [Электронный ресурс]. – URL: https://www.swissre.com/institute/research/sigma–research/sigma–2019–03.html (дата обращения 26.07.2019).

287. Swiss Re Insurance-Linked Securities market update [Электронный ресурс]. – Volume XXX. – 2019. – URL: https://www.swissre.com/dam/jcr:7467c134-2803-42f3-8a2f-cc2e9e156c34/ils-market-yearend-february-2019.pdf (дата обращения 20.09.2019).

288. S&P Global Ratings Global Reinsurance Highlights [Электронный ресурс]. – URL: https://www.spratings.com/documents/20184/1581657/Global+Reinsurance+Highlights+2018/98dc8810-eead-8ff0-3f07-9889caaab0b0 (дата обращения 05.06.2019).

289. The insurance and investment journal Insurance associations express support for NAFTA [Электронный ресурс]. – 26.06.2017. – URL: https://insurance-journal.ca/article/insurance-associations-express-support-for-nafta/ (дата обращения 05.04.2018).

290. UNCTAD Key Statistics and trends in trade policy 2018 [Электронный ресурс]. – URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditctab2019d1_en.pdf (дата обращения 15.09.2019).

291. UNCTAD Manual on Statistics of International Trade in Services 2010 [Электронный ресурс]. – URL: https://unstats.un.org/unsd/tradeserv/tfsits/manual.htm (дата обращения 24.09.2019).

292. Walsh K. Trade in Services: Does Gravity Hold? A Gravity Model Approach to Estimating Barriers to Services Trade [Электронный ресурс] / K. Walsh // Institute for International Integration Studies Discussion Paper. – 2006. – № 183. – 41 p. – URL: https://www.tcd.ie/triss/assets/PDFs/iiis/iiisdp183.pdf (дата обращения 21.09.2019).

293. Wanser B. Nashville ranked 8th fastest growing city in the U.S. as South sees influx of migration [Электронный ресурс] / B. Wanser. – 2018. – 1 October. – URL: https://brentwoodhomepage.com/nashville-ranked-8th-fastest-growing-city-in-the-u-s-as-south-sees-influx-of-migration/ (дата обращения 10.09.2019).

294. Watts P. How NAFTA negotiations could impact Canadian health care [Электронный ресурс] / P. Watts // Global news. – 2017. – 15 June. – URL: https://globalnews.ca/news/3456581/peter-watts-how-nafta-negotiations-could-impact-canadian-health-care/ (дата обращения 03.04.2018).

295. Webb I. The effect of banking and insurance on the growth of capital and output [Электронный ресурс] / I. Webb, M.F. Grace, H. Skipper // Georgia State University, Working Paper. – 2002. – № 02-1. – 39 p. – URL: http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.535.3081&rep=rep1&type=pdf (дата обращения 19.08.2019).

296. WSM Radio Station Official Website [Электронный ресурс]. – URL: https://wsmonline.com/history/ (дата обращения 02.04.2019).

297. WTO World Trade Reports [Электронный ресурс] / WTO Secretariat. – Geneva, 2019. – URL: https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/wtr_e.htm (дата обращения 27.08.2019).

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1.

Показатели объема валовой премии, плотности и проникновения по выбранным странам в 2018 г.

Страна	Премия (в млн долл. США)	Ранг в мире	Плотность	Ранг	Проникновение	Ранг
США	1469375	1	4481	12	7,48	15
Китай	574887	2	406	44	4,32	38
Япония	440648	3	3466	16	8,86	11
Великобритания	336510	4	4503	11	10,61	6
Франция	257661	5	3667	13	8,89	10
Германия	241482	6	2908	20	6,03	23
Южная Корея	179024	7	3465	17	11,16	5
Италия	170279	8	2852	21	8,34	13
Канада	127903	9	3457	18	7,14	17
Тайвань	121908	10	5161	6	20,88	1
Каймановы Острова	725	87	11642	1	17,51	3
Гонконг	65912	17	8863	2	18,16	2
Швейцария	59384	18	6934	3	8,42	12
Дания	36393	22	6289	4	10,37	7
Ирландия	73162	15	5253	5	6,83	18
ЮАР	48269	19	840	34	12,89	4

Источник: Swiss Re Institute sigma No 3/2019, P. 35-43.

Приложение 2.

Описание оцениваемых моделей

При оценке влияния на усиления интеграции на техническую эффективность страховых компаний пример модели №4 (проверка наличия различного влияния на компании, занимающиеся страховой деятельностью за пределами страны базирования и страховые компании, страхующие риски только на национальном рынке) будет иметь следующий вид:

$$lnTE_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 NAFTA_{kt} + \alpha_2 (NAFTA_{kt} * Intl_i) + \beta_1 Size_{it} + \beta_2 ETA_{it} + \beta_3 ProftPr_{it} + \beta_4 GDP_{kt} + \beta_5 Inf_{kt} + \beta_6 IR_{kt} + \beta_7 Pen_{kt} + \beta_8 Den_{kt} + c_i + \eta_t + \varepsilon_{it}, \quad (П.1)$$

где α_n, c_i , η_t ε_{it} и β_z имеют интерпретацию, описанную в параграфе 3.3.2. третьей главы данной работы, а остальные переменные описаны в таблице 2.2.1., где *i* - индекс (номер) компании, *k* - индекс страны, *t* - временной индекс. Отметим, что, поскольку изначальные показатели технической и чистой технической эффективности принимают значение от 0 до 1, от них взят натуральный логарифм, чтобы зависимая переменная в регрессии принимала значения от минус бесконечности до 0, что позволит производить оценку стандартными методами оценки панельных регрессий.

В случае построения модели с использованием производственной функции (для оценки влияния интеграции на прибыль и операционные расходы) с двумя видами выпуска (в нашем случае – произошедшие убытки и инвестированные активы) и тремя факторами производства (труд, собственный капитал и заемный средства), и используя обозначения, применяемые в данном анализе транслогарифмическая функция будет иметь вид:

$$ln(Exp) = \alpha_1 \ln y_1 + \alpha_2 \ln y_2 + \beta_1 \ln w_1 + \beta_2 \ln w_2 + \beta_3 \ln w_3 + \\ + \alpha_{11} \frac{1}{2} \ln y_1 \ln y_1 + \alpha_{22} \frac{1}{2} \ln y_2 \ln y_2 + \alpha_{12} \ln y_1 \ln y_2 + \\ + \beta_{11} \frac{1}{2} \ln w_1 \ln w_1 + + \beta_{22} \frac{1}{2} \ln w_2 \ln w_2 + \beta_{33} \frac{1}{2} \ln w_3 \ln w_3 + \\ + \beta_{12} \ln w_1 \ln w_2 + \beta_{13} \ln w_1 \ln w_3 + \beta_{23} \ln w_2 \ln w_3 + \gamma_{11} \ln y_1 \ln w_1 + \quad (П.2)$$

$+\gamma_{12} \ln y_1 \ln w_2 + \gamma_{13} \ln y_1 \ln w_3 + \gamma_{21} \ln y_2 \ln w_1 + \gamma_{22} \ln y_2 \ln w_2 +$
$+\gamma_{23} \ln y_2 \ln w_3$

где y_1 – состоявшиеся убытки, y_2- инвестированные активы, w_1 – ежемесячная оплата труда в страховой отрасли (стоимость труда), w_2 - средняя ставка по краткосрочной государственной облигации сроком на год (стоимость заемных средств), w_3 - стоимость собственного капитала, рассчитывается как сумма капитала и резервов деленная на сумму активов, α_i, β_i и γ_i – показатели эластичности издержек (или прибыли) по объясняющим переменным или по их комбинациям.

Функция МакФаддена для двух видов выпуска и трёх факторов производства (труд, заемные средства и собственный капитал), цены на два из которых фиксированные, будет иметь вид:

$$TC(q, w, k) = \alpha_0 + \beta_1 w + \delta_1 w q_1 + \delta_2 w q_2 + \phi_1 w q_1 q_2 + \\ + \phi_2 w (q_1)^2 + \phi_3 w (q_2)^2 + \rho_1 k_1 + \rho \quad k_2 \qquad \text{(П.3)}$$

где q_1 – состоявшиеся убытки, q_2 – инвестированные активы, w – количество сотрудников компании, умноженное на среднюю заработную плату в страховой отрасли, k_1 – размер заёмных средств, k_2 – размер собственного капитала, $\alpha, \beta, \delta, \phi$ и ρ – показатели влияния данных переменных на издержки или прибыль.

Для обеспечения адекватности модели при применении функции МакФаддена в качестве переменной был использован показатель прибыли и издержек, деленных на размер активов. Также ввиду возможной серийной корреляции ошибок и гетероскедастичности, стандартные ошибки в оценке являются робастными, и происходит их кластеризация по компаниям[516].

[516] Для анализа была выбрана модель с фиксированными эффектами, поскольку её применение даёт возможность для каждого объекта выборки ввести свою константу, учитывая существующую гетерогенность. Проще говоря, имеются ненаблюдаемые факторы, влияющие на прибыль и издержки, характерные для каждой отдельной компании и не меняющиеся со временем, и их необходимо учитывать в модели. Целесообразность использования модели с фиксированными эффектами, а не со случайными эффектами, также подтверждается результатами теста Хаусмана, показывающего, какая из двух вышеупомянутых моделей является предпочтительней (см., например, Wooldridge J. M. Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data. – Cambridge, MA: MIT Press, 2002. – P.288).

Приложение 3.

Перечень переменных в моделях оценки влияния интеграции на результаты деятельности страховых компаний

Переменная	Описание
TE	техническая эффективность (рассчитывается в рамках гипотезы о постоянной отдаче от масштаба).
PTE	чистая техническая эффективность (рассчитывается в рамках гипотезы о переменной отдаче от масштаба).
ExptoA	операционные издержки, разделенные на активы.
ProftoA	EBITDA, разделенная на активы.
LnExp	натуральный логарифм объема операционных издержек.
LnProf	натуральный логарифм объема прибыли (EBITDA)
NAFTAI	доля импорта из стран-участниц НАФТА в импорте страны, где находится рассматриваемая компания.
NAFTAE	доля экспорта в страны-участницы НАФТА в экспорте страны, где находится рассматриваемая компания.
Size	натуральный логарифм собранной премии.
ETA	собственный капитал, деленный на активы компании.
ProftPr	прибыль компании (EBITDA), деленная на объем собранных премий.
GDP	ВВП на душу населения в долл. США
Inf	Темп инфляции, рассчитанный по ИПЦ
IR	Долгосрочные процентные ставки
Pen, RPen	Проникновение (доля премий в ВВП) и относительное проникновение
Den, RDen	Плотность и относительная плотность
Can	фиктивная переменная, равная 1, если головной офис компании находится в Канаде, и 0 в других случаях.

Переменная	Описание
Mex	фиктивная переменная, равная 1, если головной офис компании находится в Мексике, и 0 в других случаях
MLL[517]	фиктивная переменная, равная 1, если компания занимается страхованием жизни, и 0 в других случаях.
MLNL	фиктивная переменная, равная 1, если компания занимается страхованием иным, чем страхование жизни, и 0 в других случаях.
MLH	фиктивная переменная, равная 1, если компания занимается медицинским страхованием, и 0 в других случаях.
Intl	фиктивная переменная, равная 1, если компания ведет деятельность за пределами страны, где располагается головной офис, и 0 в других случаях.
w, wq_1, wq_2, wq_1q_2, wq_{12}, wq_{22}, k_1, k_2	переменные в производственной функции МакФаддена, описанной в параграфе 2.1. второй главы данной работы (формула 5).
lny_1, lny_2, lnw_1, lnw_2, lnw_3, lny_1lny_1, lny_2lny_2, lny_1lny_2, lnw_1lnw_1, lnw_2lnw_2, lnw_3lnw_3, lnw_1lnw_2, lnw_2lnw_3, lnw_1lnw_3, lny_1lnw_1, lny_1lnw_2, lny_1lnw_3, lny_2lnw_1, lny_2lnw_2, lny_2lnw_3	переменные в транслогарифмической производственной функции, описанной в параграфе 2.1. второй главы данной работы (формула 2)[518].

Источник: составлено автором.

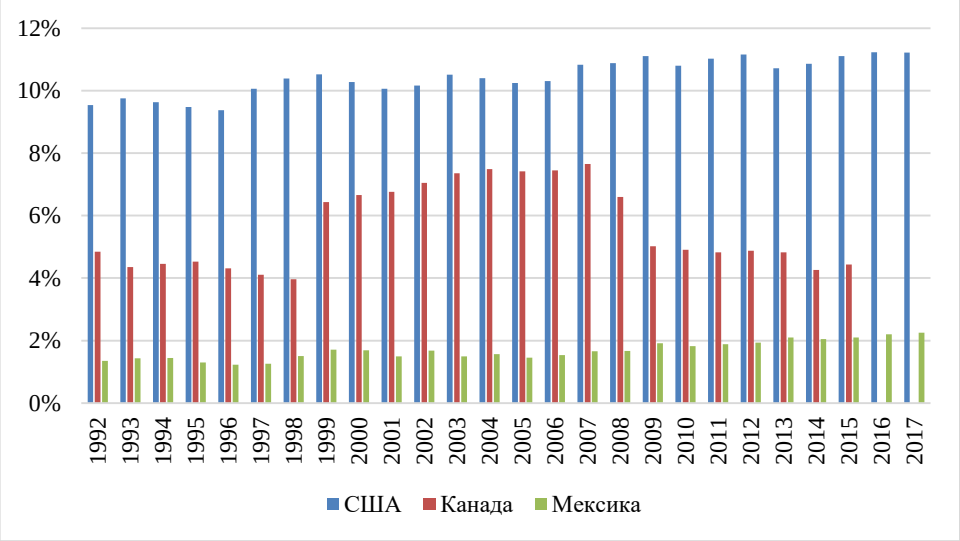
[517] Основной вид страхования определялся по тому, в каком из видов имеется наибольший объем собранных премий, однако, если объем премий по основному виду страхования менее, чем в два раза превышал объем премий по другим видам, считалось, что компания занимается всеми видами страхования, по которым имеются премии. В связи с тем, что по ряду компании не была доступна разбивка премий по виду страхования, вид страхования, которым они занимаются, определялся по описанию деятельности на их веб-сайтах.

[518] Для оценки логарифмической функции применяются натуральные логарифмы всех переменных в таблице, кроме фиктивных переменных.

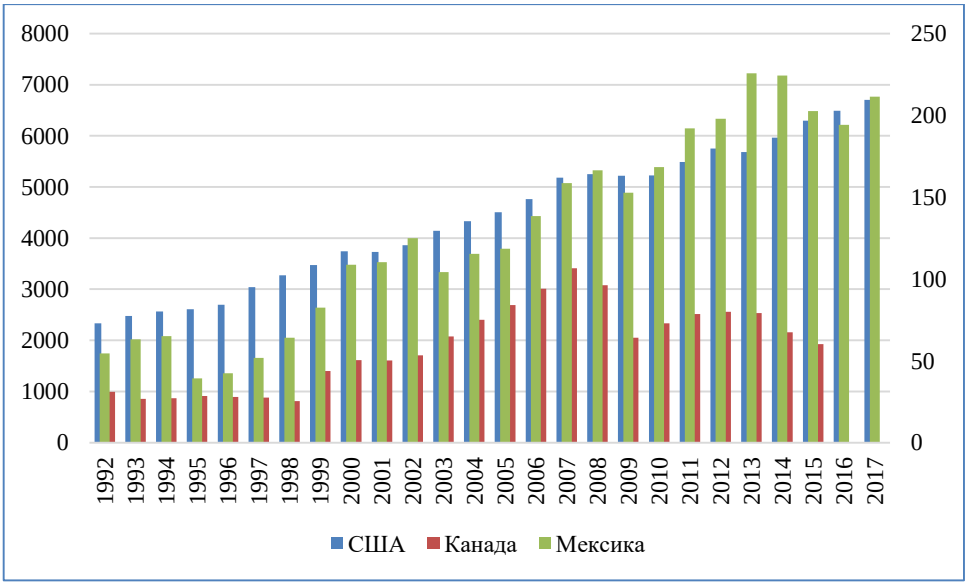
Приложение 4.

Динамика показателей проникновения и плотности страхования в странах Северной Америки.

Проникновение страхования в странах Северной Америки (в % к ВВП)



Плотность страхования в странах Северной Америки (в долл. США на душу)[519]



Источник: построено автором на основе данных ОЭСР[520].

[519] Плотность для Мексики указана по вспомогательной оси.
[520] OECD “OECD.Stat” (2019) [Электронный ресурс]. – URL: https://stats.oecd.org/ (дата обращения 10.04.2019).

Приложение 5.

Описание данных, использованных для оценки влияния интеграции на эффективность и результаты деятельности страховых компаний

Для оценки переменных «среды» (ВВП на душу, инфляция, плотность страхования и т.д.) использованы данные из базы ОЭСР[521]. По объемам торговли использовались данные ВТО[522] и ЮНКТАД[523]. В качестве источника данных по финансовым показателям компаний использовалась база Компустат[524]. Имеются данные по 64 компаниям, 6 из которых расположены в Канаде, 6 в Мексике и 52 в США. Панельные данные несбалансированные, в итоге имеется 541 наблюдение. Для возможности сопоставления финансовых показателей, они переведены в доллары 2010 года в соответствии с эффективным обменным курсом, рассчитанным МВФ[525] на основе индекса потребительских цен. В качестве показателя прибыли используется EBITDA[526].

Для оценки показателей эффективности применяется метода охвата дынных (МОД). В качестве показателей «выпуска» страховых услуг были использованы объем состоявшихся убытков (*claims incurred*) и объем реальных инвестированных активов (*investment assets*). Данные показатели отражают затраты на выполнение страховыми компаниями своих функций.

Автору данного исследования представилось интересным оценить, насколько различаются оценки технической эффективности, если в качестве показателя объема предоставленных страховых услуг использовать сумму собранных премий. В связи с этим были рассчитаны показатели эффективности с применением объема

---

[521] OECD “OECD.Stat” (2019) [Электронный ресурс]. – URL: https://stats.oecd.org/ (дата обращения 10.04.2019).
[522] WTO Statistics database. Time Series. Merchandise trade by commodity. Trade in commercial services [Электронный ресурс]. – URL: http://stat.wto.org/ (дата обращения 21.04.2019).
[523] UNCTAD Stat [Электронный ресурс]. – URL: https://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx (дата обращения 22.04.2019).
[524] Compustat – Capital IQ, Wharton research data services, Wharton School, University of Pennsylvania [Электронный ресурс]. – URL: https://wrds–www.wharton.upenn.edu/ (дата обращения 06.04.2019).
[525] IMF International Financial Statistics database (2019) [Электронный ресурс]. – URL: https://data.imf.org/?sk=4C514D48-B6BA-49ED-8AB9-52B0C1A0179B (дата обращения 30.04.2019).
[526] Прибыль до вычета расходов по выплате процентов, налогов, износа и начисленной амортизации.
Для того, чтобы взять натуральный логарифм от прибыли, которая в некоторых случаях принимает отрицательное значения, ко всем показателям добавлялась величина 2810, чтобы все показатели прибыли были больше 0.

собранных премий в качестве единственного вида «выпуска» (расчеты проводились в соответствии с формулой (6), представленной в параграфе 2.1. главы 2). По расчетам, линейный коэффициент корреляции Пирсона и коэффициент ранговой корреляции Спирмена (формула (1), параграф 1.1.) между показателем технической эффективностью, при расчетах которого в качестве объемов выпуска применяются выплаты и инвестированным активы, и показателем, при расчетах которого выпуском считаю объем собранных премий, составляют 0,79 и 0,78 соответственно, при расчетах показателей чистой технической эффективности по такой же логике коэффициенты корреляции равны 0,82 и 0,83[527]. Графически средние показатели эффективности по годам представлены на рисунке П.1. Наибольшее расхождение по средним значениям показателей технической эффективности в выборке наблюдается с 2008 года (финансовый кризис) с последующим выравниванием к 2014 году. Детальный анализ взаимозависимости показателей эффективности, рассчитанными с помощь различных методик в зависимости от макроэкономической ситуации, может представлять дальнейший интерес, однако выходит за рамка данного исследования.

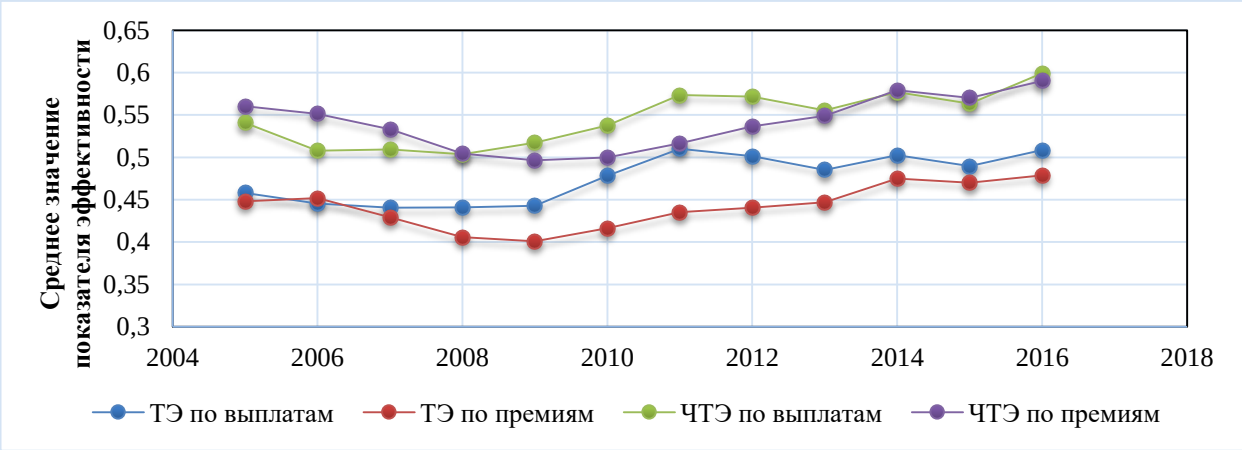


Рисунок П.1. Средние показатели технической и чистой технической эффективности, рассчитанные при применение выплат и инвестированных активов, а также собранных премий в качестве объемов оказанных страховых услуг

Источник: рассчитано автором.

В качестве первого фактора производства выступает труд. Количество сотрудников компании указано в тысячах. В связи с тем, что заработные платы

[527] Рассчитано автором на основе данных Compustat.

являются коммерческой тайной компании, для оценки расходов на оплату труда применялись средние зарплаты по отрасли, доступные на сайте МОТ[528], учитывая, что по компаниям имеются данные о количестве работников, но не о разбивке по должностям[529].

Финансовый капитал играет важную роль для страховой компании, поскольку данные средства привлекаются путем заключения договоров страхования, а позже инвестируются. В качестве второго фактора производства выступают заёмные средства, как бы взятые взаймы у страхователей, рассчитывающиеся в рамках данного анализа как сумма резерва заявленных, но неурегулированных убытков и резерва незаработанной премии[530]. Для компаний, занимающихся страхованием жизни, данный показатель рассчитывается как общий резерв по страхованию жизни, общий резерв по страхованию здоровья и прочие резервы. Для оценки стоимости заемных средств применялась средняя ставка по краткосрочной государственной облигации (сроком на год)[531], данные о которой получены с сайта ОЭСР[532].

Собственный капитал используется в анализе, поскольку по законодательству многих стран страховые компании обязаны иметь капитал сверх страховых резервов для покрытия возможных убытков. Он измеряется как сумма обыкновенных акций, привилегированных акций и нераспределенной прибыли. Стоимость собственного капитала рассчитывается как сумма капитала и резервов, деленная на сумму активов[533]. Описательная статистика переменных модели дана в Приложении 6.

---

[528] ILO ILOSTAT (2019) [Электронный ресурс]. – URL: https://www.ilo.org/ilostat/ (дата обращения 25.04.2019).

[529] Как отмечалось ранее, дробление административных зарплат по, например, районам США, где расположены офисы компании, не оказывало значительного влияния на результаты исследования.

[530] Резерв заявленных, но неурегулированных убытков представляет собой текущую стоимость будущих выплат по договорам страхования, в то время как резерв незаработанной премии представляет собой часть начисленной страховой премии, относящаяся к периоду действия договора, выходящему за пределы отчетного периода, предназначенная для обеспечения предстоящих выплат, которые могут возникнуть в рамках договора в следующих отчетных периодах (то есть, по сути, потенциальные будущие выплаты по договорам страхования).

[531] Eckles D., Powell L. Estimating Efficiency Effects of Uniform Regulation in Property and Casualty Insurance // Risky Business: Insurance Markets and Regulation Independent studies in political economy / ed. by L. Powell. – Oakland, CA: The Independent Institute, 2013. – Ch. 9. – P 240.

[532] OECD Data (2019) [Электронный ресурс]. – URL: https://data.oecd.org/ (дата обращения 29.04.2019).

[533] Kasman A., Turgutlu E. Performance of European insurance firms in the single insurance market // International Review of Applied Economics. – 2011. – № 25 (3). – P. 368.

Приложение 6.

Описательная статистика переменных в моделях оценки влияния интеграции на результаты деятельности страховых компаний [534]

Переменная	Кол-во наблюдений	Среднее	Ст. отклонение	Мин. значение	Макс. значение
MLL (фиктивная переменная)	541	.266173	.4423652	0	1
MLNL (фиктивная переменная)	541	.9186691	.2735955	0	1
MLH (фиктивная переменная)	541	.173752	.379247	0	1
Intl (фиктивная переменная)	541	.303142	.4600416	0	1
Size (натуральный логарифм собранных премий)	541	7.19825	1.584579	2.173214	11.2332
Средняя заработная плата (w1)	541	4288.54	1327.151	404.591	6637.467
Размер заемного капитала (k1)	541	9445.5	18212.85	56.25381	120618
Размер собственного капитала (k2)	541	4711.92	10356.96	6.093832	91431.56
Состоявшиеся убытки (y1, q1)	541	2802.11	5106.753	21.09993	29414.12
Реальные инвестированные активы (y2, q2)	541	19818.8	56545.91	3.234668	536852.9
Число работников (в тыс. чел)	541	7.22148	13.6684	.006	116
Стоимость заемного капитала (w2)	541	1.01488	.0179525	1.001208	1.049325
Собственный капитал к активам (ETA)	541	.208855	.1004744	.0082473	.5467604
Стоимость собственного капитала (w3)	541	.795974	.1147845	.3690702	1.194045
Объем собранных страховых премий	541	4458.10	8885.922	27.52553	75601.42
Операционные расходы (Exp)	541	4909.29	10425.83	48.09382	84552.45
Активы	541	31969.3	95422.01	135.7477	9E+08
Прибыль(Prof)	541	980.329	2654.409	-2809.961	28478.82

[534] Все показатели деятельности компаний (прибыль, заработная плата и т.д.) указаны в тыс. долл. США если не указано иное.

Переменная	Кол-во наблюдений	Среднее	Ст. отклонение	Мин. значение	Макс. значение
Коэффициент технической эффективности (TE)	541	.459575	.204142	.1716372	1
Коэффициент чистой технической эффективности (PTE)	541	.532846	.2299342	.1839	1
ВВП на душу в тыс. долл. США (GDP)	541	46310.6	10974.16	12539.96	57821.72
Темп инфляции в процентах (Inf)	541	2.21337	1.330233	-.3555463	5.297357
Уровень учетной ставки в процентах (IR)	541	3.52353	1.497258	1.251758	9.756
Проникновение страхования в процентах к ВВП (Pen)	541	9.63783	2.894498	1.447	11.231
Относительное проникновение страхование (RPen)	541	1.583209	.4838355	.2272418	1.898123
Плотность страхования в долл. США на душу (Den)	541	4755.373	1759.763	118.502	6492.951
Относительная плотность страхования (RDen)	541	1.74553	.6342806	.0485682	2.262291

Источник: рассчитано автором в Stata.

Приложение 7.

Результаты оценки моделей влияния интеграции, выраженной в доле в импорте, на показатель чистой технической эффективности

Зависимая переменная	lnPTE[535]	lnPTE	lnPTE	lnPTE
Номер модели/ Объясняющая переменная	№1	2	3	4
Доля в импорте (NAFTAI)	0.312		1.306*	0.268
	(0.261)		(0.691)	(0.302)
NAFTAI*MLL		0.080		
		(0.491)		
NAFTAI*MLNL		0.068		
		(0.230)		
NAFTAI*MLH		-0.440		
		(0.420)		
NAFTAI*Size			-0.161	
			(0.113)	
NAFTAI*Intl				0.119
				(0.439)
Размер (Size)	0.072	0.072	0.106	0.073
	(0.061)	(0.060)	(0.073)	(0.061)
Отношение СК к активам (ETA)	-0.540*	-0.636*	-0.555*	-0.522
	(0.325)	(0.331)	(0.318)	(0.325)
Отношение EBITDA к собранным премиям (ProftPr)	-0.015	-0.014	-0.006	-0.015
	(0.009)	(0.009)	(0.009)	(0.009)
ВВП на душу (GDP)	-0.00001	-0.00000	-0.00002	-0.00001
	(0.00001)	(0.00002)	(0.00002)	(0.00001)
Темп инфляции (Inf)	0.037**	0.036**	0.034*	0.037**
	(0.017)	(0.017)	(0.019)	(0.018)
Уровень процентных ставок (IR)	0.065*	0.043	0.063*	0.065*
	(0.035)	(0.038)	(0.033)	(0.036)
Проникновение страхования (Pen)	0.075	0.104*	0.081	0.076*
	(0.047)	(0.062)	(0.050)	(0.045)
Относительная плотность (RDen)	0.232	0.101	0.273	0.223
	(0.208)	(0.240)	(0.209)	(0.201)
Временные эффекты	Да	Да	Да	Да
R-квадрат	0.164	0.164	0.171	0.164
Число наблюдений	541	541	541	541
Обозначения	*p<0.1;	**p<0.05;	***p<0.01	

Источник: рассчитано автором.

[535] PTE - чистая техническая эффективность, рассчитанная по методу охвата данных.MLL, MLNL, MLH - фиктивные переменные, принимающие значение 1, если компания занимается страхованием жизни, имущественными страхованием или медицинскими страхованием соответственно. Intl равна одному, если компания заключает договоры страхования за пределами страны базирования, и 0 в других случаях.

Приложение 8.

Результаты оценки моделей влияния показателей развития страхового рынка на показатель чистой технической эффективности страховых компаний

Зависимая переменная	lnPTE	lnPTE	lnPTE	lnPTE
Номер модели/ Объясняющая переменная	№1	2	3	4
Доля в экспорте (NAFTAE)	0.069	0.261	0.145	0.350
	(0.169)	(0.206)	(0.209)	(0.227)
Size	0.075	0.078	0.081	0.075
	(0.062)	(0.063)	(0.062)	(0.062)
ETA	-0.546*	-0.554*	-0.596*	-0.570*
	(0.327)	(0.321)	(0.320)	(0.321)
ProftPr	-0.015	-0.016*	-0.017*	-0.016
	(0.009)	(0.009)	(0.010)	(0.010)
GDP	-0.00000	-0.0001*	-0.00001	-0.00004
	(0.00002)	(0.00003)	(0.00002)	(0.00003)
Inf	0.026*	0.023	0.032**	0.038**
	(0.015)	(0.015)	(0.014)	(0.017)
IR	0.039	0.018	0.032	0.041
	(0.038)	(0.035)	(0.040)	(0.037)
Проникновение (Pen)	**0.118****			
	(0.055)			
Плотность (Den)		**0.0002****		
		(0.0001)		
Относительное проникновение (RPen)			**0.646****	
			(0.282)	
Относительная плотность (RDen)				**0.643****
				(0.308)
Временные эффекты	Да	Да	Да	Да
R-квадрат	0.158	0.159	0.160	0.155
Число наблюдений	541	541	541	541
Обозначения	*p<0.1;	**p<0.05;	***p<0.01	

Источник: рассчитано автором.

Приложение 9.

Результаты оценки моделей влияния степени интеграции на показатели технической и чистой технической эффективности страховых компаний с применением алгоритма двухшагового полупараметрического метода охвата данных[536]

Номер модели	№1	Зависимая переменная:	1/TE
Объясняющая переменная	Коэффициент	Доверительный интервал 95%	
NAFTAI	0.543	[-1.329, 2.332]	
Size	-0.254***	[-0.327, -0.187]	
ETA	4.412***	[3.456, 5.389]	
ProftPr	0.127	[-0.082, 0.252]	
GDP	0.00008**	[0.000001, 0.0002]	
Inf	0.059	[-0.18, 0.301]	
IR	-0.241**	[-0.715, -0.040]	
Pen	-0.233***	[-0.403, -0.066]	
Const	2.632	[-2.664, 8.067]	
Временные эффекты		Да	
Номер модели	№2	Зависимая переменная:	1/TE
Объясняющая переменная	Коэффициент	Доверительный интервал 95%	
NAFTAI*MLL	-1.947***	[-3.515, -0.478]	
NAFTAI*MLNL	-1.724***	[-3.066, -0.445]	
NAFTAI*MLH	2.289***	[0.659, 3.927]	
Size	-0.220***	[-0.295, -0.146]	
ETA	4.473***	[3.510, 5.527]	
ProftPr	0.106*	[-0.093, 0.243]	
GDP	0.0001*	[-0.000004, 0.00002]	
Inf	0.030	[-0.215, 0.277]	
IR	-0.541**	[-0.985, -0.099]	
Pen	-0.327**	[-0.487, -0.182]	
Const	6.874***	[2.583, 11.271]	
Временные эффекты		Да	
Номер модели	№1.2.	Зависимая переменная	1/PTE

[536] *англ.* Two-Stage Semi-parametric DEA: метод предложен в работе Simar L., Wilson P. Estimation and inference in two-stage, semi-parametric models of production processes. – Journal of Econometrics. – 2007. – №136 (1). – P. 31-64. и широко используется в научной литературе.

Объясняющая переменная	Коэффициент	Доверительный интервал 95%
NAFTAE	0.083	[-1.818, 2.290]
Size	-0.342**	[-0.424, -0.272]
ETA	3.166**	[2.235, 4.182]
ProftPr	0.016	[-0.165, 0.139]
GDP	0.00008*	[-0.00001, 0.0001]
Inf	-0.166	[-0.454, 0.106]
IR	-0.425**	[-0.802, -0.018]
Pen	-0.312**	[-0.504, -0.141]
Const	5.729**	[1.932, 9.301]
Временные эффекты		Да
Номер модели	№4	Зависимая переменная 1/PTE
Объясняющая переменная	Коэффициент	Доверительный интервал 95%
NAFTAE	-0.786	[-2.516, 1.052]
NAFTAE*Intl	-2.220***	[-1.79, -2.676]
Size	-0.462***	[-0.547, -0.39]
ETA	3.196***	[2.370, 4.105]
ProftPr	-0.009	[-0.144, 0.094]
GDP	0.00007*	[-0.00001, 0.0001]
Inf	-0.162	[-0.391, 0.078]
IR	-0.503***	[-0.822, -0.172]
Pen	-0.295***	[-0.455, -0.156]
Const	7.190***	[4.123, 10.218]
Временные эффекты		Да

Источник: рассчитано автором[537].

[537] Обозначения совпадают с ранее обозначенными в диссертационном исследовании.
Для отсутствия путаницы, номера моделей совпадают со спецификацией, указанной в параграфе 3.2. в связи с чем при оценке влияния интеграции, выраженной в доле по экспорту, на чистую техническую эффективность, мы называем модель 1.2. (в качестве объясняющих переменных, обозначающих степень интеграции, используется исключительно доля в экспорте, без переменных взаимодействия).
Отметим, что при применении такого метода оценки в научной литературе принято оценивать взаимосвязь факторов среды с показателем расстояния от границы эффективности, обратному показателю коэффициента эффективности, принимающему значения от 1 до бесконечности. В связи с этим знаки перед коэффициентами следует интерпретировать так: в случае, если коэффициент больше нуля и значим, то в среднем его рост взаимосвязан с более низким значением показателя эффективности, то есть знаки противоположны знакам коэффициентов в моделях, приведенных в параграфе 3.2. второй главы. Например, в модели 4 наличие деятельности за пределами страны базирования положительно влияет на показатель чистой технической эффективности (коэффициент при *NAFTA*Intl* отрицательный и статистически значимый).

Приложение 10.

Проверка робастности результатов моделей, оцененных в параграфе 3.2.

Зависимая переменная	lnTE	lnTE	lnPTE	lnPTE	lnPTE
Проверяемая модель:	Таблица 3.2.3. Модель 2	Проверка робастности Модель 2 Таблица 3.2.3.	Таблица 3.2.4 Модель 2	Проверка робастности Модель 2 Таблица 3.2.4.	Проверка робастности Модель 2 Таблица 3.2.4.
Доля в импорте (NAFTAI)					
NAFTAI*MLL	-0.0002				
	(0.509)				
NAFTAI*MLNL	0.192				
	(0.244)				
NAFTAI*MLH	-0.976**	-0.887***			
	(0.447)	(0.319)			
Доля в экспорте (NAFTAE)				-0.058	
				(0.200)	
NAFTAE*MLL			0.046***	0.041**	0.038**
			(0.017)	(0.019)	(0.018)
NAFTAE*MLNL			-0.153		
			(0.133)		
NAFTAE*MLH			-0.114		
			(0.200)		
Размер (Size)	0.084	0.084	0.073	0.075	0.075
	(0.061)	(0.062)	(0.056)	(0.057)	(0.056)
Отношение СК к активам (ETA)	-0.811**	-0.815**	-0.515	-0.490	-0.483
	(0.315)	(0.316)	(0.314)	(0.315)	(0.310)
Отношение EBITDA к собранным премиям (ProftPr)	-0.029***	-0.029***	-0.011	-0.014	-0.014
	(0.011)	(0.010)	(0.010)	(0.009)	(0.009)
ВВП на душу (GDP)	0.00000	-0.00000	0.00000	-0.00000	-0.00000
	(0.00002)	(0.00002)	(0.00002)	(0.00002)	(0.00002)
Темп инфляции (Inf)	-0.031	-0.030	0.037*	0.029*	0.026
	(0.031)	(0.033)	(0.019)	(0.016)	(0.021)
Уровень процентных ставок (IR)	-0.014	-0.019	0.036	0.030	0.028
	(0.028)	(0.026)	(0.034)	(0.037)	(0.033)
Проникновение страхования (Pen)	0.046	0.054*	0.113**	0.108**	0.105*
	(0.034)	(0.034)	(0.053)	(0.053)	(0.055)
Временные эффекты	Да	Да	Да	Да	
Число наблюдений	541	541	541	541	
Обозначения	*p<0.1;	**p<0.05;	***p<0.01		

Источник: рассчитано автором.

Приложение 11.

Проверка робастности результатов моделей, оцененных в параграфе 3.3.

Зависимая переменная	LnProf	LnProf	LnProf	lnExp	lnExp	lnExp	lnExp
Проверяемая модель:	Модель 2 Таблица 3.3.2.	Проверка робастности Модель 2 Таблица 3.3.2.	Проверка робастности Модель 2 Таблица 3.3.2.	Модель 2 Таблица 3.3.1.	Проверка робастности Модель 2 Таблица 3.3.1.	Модель 2 Таблица 3.3.3.	Проверка робастности Модель 2 Таблица 3.3.3.
lNAFTAI	-1.915	-1.295	-0.843	0.082	0.017		
	(1.413)	(1.179)	(1.127)	(0.052)	(0.030)		
lNAFTAI *MLL	-1.223*		-0.883	0.062**	0.051**		
	(0.679)		(0.594)	(0.024)	(0.025)		
lNAFTAI *MLNL	0.872			-0.005			
	(0.781)			(0.031)			
lNAFTAI *MLH	1.783***	1.161***		-0.045			
	(0.610)	(0.365)		(0.036)			
lNAFTAE						0.063	0.041
						(0.055)	(0.035)
lNAFTAE *MLL						-0.013	
						(0.047)	
lNAFTAE *MLNL						-0.100*	-0.107***
						(0.053)	(0.036)
lNAFTAE *MLH						-0.063	
						(0.048)	
Size	1.754**	1.530**	1.676**	0.262***	0.252***	0.301***	0.287***
	(0.784)	(0.684)	(0.705)	(0.072)	(0.066)	(0.066)	(0.066)
lnw1	-6.999	-7.281	-6.948	-0.141	-0.046	0.027	0.033
	(7.398)	(7.601)	(7.625)	(0.637)	(0.610)	(0.601)	(0.598)
lnw2	-208.724	-181.304	-218.300	3.468	5.503	-1.119	-0.169
	(245.427)	(237.208)	(238.705)	(4.352)	(4.132)	(7.401)	(7.258)
lnw3	-3.003	-5.248	-5.980	-1.344	-1.433	-2.158	-1.810
	(24.705)	(23.586)	(23.539)	(1.975)	(1.905)	(1.929)	(1.933)
lny1	-3.699	-2.233	-4.158	-1.227***	-1.266***	-1.644***	-1.483***
	(3.358)	(3.154)	(3.347)	(0.402)	(0.359)	(0.390)	(0.369)
lny2	-3.424	-3.725	-2.850	1.548***	1.495***	1.629***	1.536***
	(4.296)	(4.149)	(4.387)	(0.394)	(0.357)	(0.364)	(0.349)
lnw1lnw1	1.259	1.410	1.193	-0.012	-0.031	-0.069	-0.071
	(1.311)	(1.375)	(1.354)	(0.090)	(0.085)	(0.081)	(0.081)
lnw2lnw2	2,444.952	983.125	2,905.175	-60.314	-107.809	223.908	262.737
	(7,857.178)	(7,938.242)	(8,020.249)	(212.588)	(207.118)	(270.152)	(287.017)
lnw3lnw3	21.447*	20.813	19.983	0.578	0.646	0.618	0.665*
	(12.957)	(14.496)	(13.825)	(0.445)	(0.444)	(0.399)	(0.400)

Зависимая переменная	LnProf	LnProf	LnProf	lnExp	lnExp	lnExp	lnExp
Проверяемая модель:	Модель 2 Таблица 3.3.2.	Проверка робастности Модель 2 Таблица 3.3.2.	Модель 2 Таблица 3.3.2.	Модель 2 Таблица 3.3.1.	Проверка робастности Модель 2 Таблица 3.3.1.	Модель 2 Таблица 3.3.3.	Проверка робастности Модель 2 Таблица 3.3.3.
lnw1lnw2	24.963	25.438	24.456	-0.623	-0.902	-0.870	-1.062*
	(25.679)	(25.116)	(25.535)	(0.571)	(0.556)	(0.579)	(0.609)
lnw2lnw3	-19.352	-9.008	-12.942	2.387	2.145	2.354	2.202
	(49.828)	(52.658)	(50.640)	(2.022)	(1.947)	(1.977)	(1.952)
lnw1lnw3	3.709	3.800	3.729	0.058	0.083	0.171	0.131
	(3.469)	(3.364)	(3.361)	(0.243)	(0.236)	(0.236)	(0.237)
lny1lny1	-1.439	-1.149	-1.094	0.073	0.061	0.043	0.043
	(0.995)	(0.962)	(0.994)	(0.049)	(0.044)	(0.043)	(0.043)
lny2lny2	-0.658	-0.605	-0.572	0.095***	0.092***	0.083***	0.087***
	(0.429)	(0.410)	(0.427)	(0.028)	(0.027)	(0.027)	(0.027)
lny1lny2	1.444*	1.268*	1.211	-0.099**	-0.091**	-0.076**	-0.080**
	(0.756)	(0.706)	(0.735)	(0.039)	(0.036)	(0.036)	(0.036)
lny1lnw1	-0.401	-0.631*	-0.341	0.251***	0.256***	0.298***	0.283***
	(0.362)	(0.375)	(0.391)	(0.044)	(0.040)	(0.041)	(0.040)
lny1lnw2	0.188	1.456	1.198	0.531	0.537	0.611	0.438
	(7.632)	(7.672)	(7.378)	(0.445)	(0.436)	(0.453)	(0.474)
lny1lnw3	-9.074***	-9.538***	-8.548***	0.158	0.137	0.171	0.149
	(2.490)	(2.721)	(2.619)	(0.123)	(0.129)	(0.134)	(0.136)
lny2lnw1	0.183	0.304	0.192	-0.172***	-0.169***	-0.189***	-0.178***
	(0.598)	(0.560)	(0.610)	(0.051)	(0.046)	(0.047)	(0.045)
lny2lnw2	-1.009	-2.461	-1.883	-0.102	-0.066	-0.046	0.087
	(7.505)	(7.759)	(7.183)	(0.442)	(0.432)	(0.442)	(0.461)
lny2lnw3	4.983***	5.465***	4.688***	-0.037	-0.026	-0.059	-0.039
	(1.534)	(1.693)	(1.679)	(0.129)	(0.134)	(0.137)	(0.138)
Временные эффекты	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да
Число наблюдений	541	541	541	541	541	541	541
Обозначения	*p<0.10, ** p<0.05,*** p<0.010						

Источник: рассчитано автором[538].

[538] В связи с тем, что оценка робастности приводилась в программе R, отличной от изначальной (Stata), возможны различия на сотые доли с моделью, приведенной в параграфе 3.3.
Объясняющие переменные - производственная функция (формула 2), логарифм собранных премий (Size) и показатели доли в импорте и экспорте, а также переменных взаимодействия.
LnExp - натуральный логарифм операционных расходов страховой компании, LnProf - натуральный логарифм прибыли.

Приложение 12.

Результаты оценки моделей влияния интеграции на операционные расходы и прибыль компаний с применением данных за 2005-2018 гг.

Номер модели/ Объясняющая переменная	№1	№2	№3	№4	№5	№6
Зависимая переменная	lnExp (операционные расходы)			lnEBITDA (прибыль)		
lNAFTAI	0.056	0.054	0.037	0.106	0.101	
	(0.080)	(0.081)	(0.077)	(0.071)	(0.071)	
lNAFTAI*MLL		0.081***	0.072***		-0.020*	
		(0.026)	(0.023)		(0.011)	
lNAFTAI*MLNL		-0.0005			0.019	
		(0.027)			(0.017)	
lNAFTAI*MLH		-0.064			0.006	
		(0.049)			(0.022)	
lNAFTAE						0.109***
						(0.033)
lNAFTAE*Intl						-0.031
						(0.034)
Size	0.243***	0.241***	0.243***	0.070*	0.069*	0.225***
	(0.070)	(0.068)	(0.068)	(0.041)	(0.042)	(0.040)
lny1	-0.616	-0.393	-0.547	-0.062	-0.084	0.076
	(1.042)	(0.920)	(0.970)	(0.300)	(0.303)	(0.330)
lny2	1.889**	1.732**	1.781**	0.214	0.252	0.770*
	(0.811)	(0.744)	(0.774)	(0.505)	(0.511)	(0.453)
lnw1	-21.521	-19.903	-20.539	-0.508	-0.548	9.609***
	(14.790)	(14.170)	(14.405)	(0.902)	(0.903)	(0.808)
lnw2	4.257	4.014	3.916	-0.152	-0.142	1.558***
	(2.894)	(2.797)	(2.819)	(0.159)	(0.161)	(0.186)
lnw3	-2.044	-0.774	-0.796	0.613*	0.581	3.143***
	(7.153)	(7.032)	(7.216)	(0.350)	(0.362)	(0.333)
lny1lny1	0.069***	0.069***	0.069***	0.003	0.003	0.070***
	(0.011)	(0.011)	(0.011)	(0.012)	(0.012)	(0.012)
lny2lny2	0.045***	0.044***	0.044***	0.008*	0.008*	0.045***
	(0.015)	(0.014)	(0.014)	(0.005)	(0.005)	(0.005)
lny1lny2	-0.13***	-0.13***	-0.13***	0.005	0.004	-0.129***
	(0.027)	(0.026)	(0.026)	(0.019)	(0.019)	(0.020)
lnw1lnw1	1.199	1.084	1.119	0.029	0.033	-0.703***
	(0.936)	(0.891)	(0.911)	(0.061)	(0.062)	(0.058)
lnw2lnw2	0.090**	0.086**	0.084*	0.003	0.003	0.016*
	(0.044)	(0.043)	(0.044)	(0.008)	(0.008)	(0.009)
lnw3lnw3	-0.511	-0.587*	-0.569*	-0.172	-0.161	-0.104
	(0.322)	(0.335)	(0.328)	(0.205)	(0.209)	(0.118)
lnw1lnw2	-0.314	-0.270	-0.263	0.074*	0.071	-0.171***
	(0.317)	(0.306)	(0.309)	(0.044)	(0.045)	(0.031)

Номер модели/ Объясняющая переменная	№1	№2	№3	№4	№5	№6
Зависимая переменная	lnExp (операционные расходы)			lnEBITDA (прибыль)		
lnw2lnw3	0.179	0.229	0.220	0.137	0.136	-0.014
	(0.187)	(0.188)	(0.190)	(0.120)	(0.120)	(0.031)
lnw1lnw3	-0.181	-0.352	-0.344	-0.177	-0.168	-0.494***
	(0.808)	(0.816)	(0.832)	(0.143)	(0.147)	(0.115)
lny1lnw1	0.165	0.148	0.160	-0.019	-0.017	0.079*
	(0.131)	(0.116)	(0.122)	(0.039)	(0.040)	(0.042)
lny1lnw2	0.009*	0.011**	0.010**	0.001	0.001	0.008*
	(0.005)	(0.005)	(0.005)	(0.004)	(0.004)	(0.004)
lny1lnw3	0.023	0.043	0.030	-0.029*	-0.031**	0.014
	(0.036)	(0.037)	(0.036)	(0.016)	(0.014)	(0.016)
lny2lnw1	-0.195*	-0.188**	-0.188*	-0.026	-0.029	-0.055
	(0.104)	(0.096)	(0.099)	(0.058)	(0.059)	(0.051)
lny2lnw2	-0.008*	-0.011**	-0.009**	0.0001	0.0004	-0.006**
	(0.004)	(0.005)	(0.005)	(0.003)	(0.004)	(0.003)
lny2lnw3	0.003	-0.025	-0.011	0.038	0.043*	0.022
	(0.039)	(0.039)	(0.039)	(0.024)	(0.025)	(0.023)
Временные эффекты	Да	Да	Да	Да	Да	Да
R–квадрат	0.854	0.858	0.857	0.102	0.104	0.041
Число наблюдений	1295	1295	1295	1295	1295	1295
Обозначения	*p <0.10, **p<0.05, ***p<0.01					

Источник: рассчитано автором.