

УДК 37:330.1
ББК 74.04
А 18

Подготовлено на основе материалов исследовательского проекта
“Конкуренция и эффективность на российском рынке страхования”,
поддержанного Московским общественным научным фондом
за счет средств, предоставленных Агентством по Международному
развитию Соединенных Штатов Америки (USAID) — проект 18-02-01

С.Б. Авдашева — Институт анализа предприятий и рынков
Государственного университета — Высшей школы экономики

П.О. Руденский — Кафедра страхования Государственного
университета — Высшей школы экономики

Авдашева С.Б., Руденский П.О.

А 18 Российский рынок страхования: конкуренция и эффективность: Препринт
WP1/2002/01. — М.: ГУ ВШЭ, 2002. — 48 с.

Работа посвящена ключевым факторам, определяющим развитие рынка добровольного страхования в российской экономике. Составляющие значительную часть договоров добровольного страхования жизни так называемые “зарплатные схемы” оказывают существенное и противоречивое влияние на краткосрочные показатели развития российских страховых компаний и перспективы развития добровольного страхования. С одной стороны, рост премий по страхованию жизни является определяющим фактором расширения доли страховой компании на рынке добровольного страхования. В этом качестве “зарплатные схемы” обеспечивают относительно быстрый рост рынка. С другой стороны, “зарплатные схемы” создают эффект перекрестного субсидирования и препятствуют успешной деятельности на рынке компаний, предлагающих классические страховые продукты как таковые. Выявленная отрицательная зависимость затрат страховых компаний от доли страхования жизни в премиях сильнее воздействует на ценовую конкурентоспособность участников рынка, нежели установленный положительный эффект масштаба.

Среди других факторов развития конкуренции на российском рынке страхования проанализировано влияние органов исполнительной власти на вход компаний на региональные сегменты страхового рынка. Выявленная зависимость числа зарегистрированных в регионе страховых компаний от соглашений, заключенных между региональными органами исполнительной власти и московскими страховыми компаниями, еще раз подтверждает тезис о решающем воздействии государства на развитие рынков и конкуренции в России.

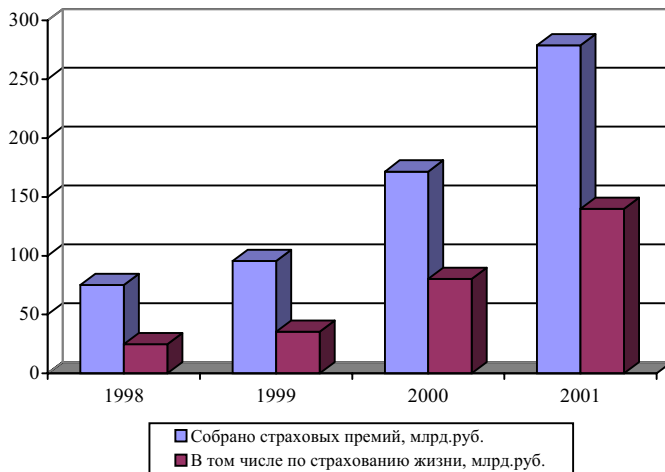
УДК 37:330.1
ББК 74.04

© С.Б. Авдашева, П.О. Руденский, 2002
© ГУ ВШЭ, 2002

1. Введение

1.1. Российский рынок страхования в период подъема: основные тенденции развития

Российский рынок страхования принадлежит к одному из наиболее динамично растущих сегментов финансового рынка в России. В течение трех лет начиная с конца 1998 г. сумма премий, привлеченных российскими страховыми компаниями, увеличивалась в среднем на 55% в год (рис.1). Неуклонно снижается доля обязательного страхования в привлеченных премиях: с 17% в 1998 до 14,6% в 2001 г.



Источник: Департамент страхового надзора Минфина России

Рис. 1. Сумма страховых премий: 1997—2001

На страховом рынке действует большое количество страховых организаций. Тенденция снижения их числа (с 2175 в 1994 г. до 1318 в 1999 г. замедлилась, так что на начало 2002 г. в Департаменте страхового надзора Министерства финансов Российской Феде-

рации зарегистрировано 1350 страховых компаний). При стабильности числа страховых организаций в течение последних трех лет распределение суммы премий между ними менялось в пользу крупнейших участников рынка (см. данные табл. 1). Однако и в настоящее время все сегменты страхового рынка характеризуются относительно низкими показателями концентрации.

Одновременно эффективность рынка страхования можно оценить как относительно невысокую. Доля страховых премий в ВВП России продолжает отставать от показателей не только развитых, но и большинства развивающихся стран, составляя около 3%. По показателю доли страховых взносов (премий) в ВВП на конец прошлого века Россия обгоняла либо страны со значительным государственным сектором (Китай), либо страны переходной экономики, характеризующиеся скромными успехами в реформировании хозяйства (Украина). При этом от трети до 40% оборота страхового рынка составляют псевдостраховые операции (подробнее об этом см. ниже, в параграфе 2). Значительная часть страховых компаний оказывается не в состоянии выполнить свои обязательства. На протяжении последних трех-четырёх лет количество лицензий, отзываемых у страховых компаний ежегодно, сопоставимо с четвертью от общего числа зарегистрированных страховых организаций.

Таблица 1. Динамика показателя концентрации Херфиндаля — Хиршмана на рынке добровольного страхования и его отдельных сегментах

Годы	Добровольное страхование в целом	Личное страхование, включая страхование жизни	Имущественное страхование	Страхование ответственности
1997	195	298	201	920
1998	600	1064	464	1130
1999	421	726	542	806
2000	547	919	408	624
2001 (1 полугодие)	711	1260	473	718

Источник: рассчитано на основе данных о деятельности страховых организаций “Эксперт РА”.

Значительную часть ответственности за неэффективность российского рынка страхования несет модель регулирования, известная как модель “легкого входа”¹, когда формальные требования к начинающим деятельность финансовым организациям (в том числе минимальный размер уставного капитала) невысоки. На первый взгляд, низкие административные барьеры входа должны были бы привести к развитию эффективной конкуренции. Однако на практике исход развития рынка может быть едва ли не противоположным².

Режим “легкого входа” на страховой рынок позволяет проникать на него мелким компаниям. Значительная часть мелких компаний неустойчива и оказывается не в состоянии добросовестно выполнять свои обязательства перед клиентами. Общая нестабильность участников рынка оказывает отрицательное влияние на спрос на услуги страховых компаний. При относительно узком рынке ожидаемая прибыль от развития классических видов страхования оказывается недостаточно высокой по сравнению с необходимыми инвестициями. Таким образом, низкие административные барьеры для всех участников рынка оборачиваются низкими стимулами входа для потенциально наиболее эффективных конкурентов.

Эта проблема характерна не только для рынка страховых услуг, но и для других сегментов рынка персональных инвестиций в России³. Результатом становится такая модель финансового рынка, где большое число относительно мелких финансовых организаций выживают благодаря чрезвычайной сегментации страхования. Большинство мелких страховых компаний занимают искусственно созданные ниши, где они защищены от конкуренции с другими участниками рынка, в том числе и более эффективными. Важными инструментами такой сегментации рынка служат административная поддержка страховых компаний, включение в систему крупных финансово-промышленных объединений (функционирование в качестве так называемых “кэптивных” финансо-

¹ Transition Report 1998: Financial Sector in Transition. EBRD, 1998.

² Конкуренция на рынках небанковских финансовых услуг / Под ред. С.Б. Авдашевой, А.Е. Шаститко; Бюро экономического анализа. М.: ТЕИС, 2002.

³ Авдашева С.Б. Барьеры входа и конкуренция на российском рынке персональных инвестиций // Экономический журнал ВШЭ. 2001. Т. 5. № 3. Стр. 300—310.

вых организаций), продвижение продуктов, не связанных со страхованием как таковым (развитие псевдостраховых сфер, в том числе так называемого “страхования жизни”).

Перспективы повышения эффективности рынка страхования зависят от сравнительных конкурентных преимуществ различных групп страховых компаний. В той степени, в которой крупные компании обладают преимуществами (в том числе благодаря эффекту масштаба, к которому мы подробнее обратимся ниже), должно происходить вытеснение более мелких участников. Более высокая конкурентоспособность страховых продуктов более крупных компаний должна также послужить причиной снижения масштабов распространения “кэптивного” страхового бизнеса. Поскольку специализированные на классических видах страхования (к которым мы условно относим все виды страхования, отличные от схем налоговой оптимизации) компании будут повышать качество услуг и их разнообразие, будет происходить перераспределение рынка классических видов страхования в пользу этих компаний. Вместе с тем эти процессы на российском рынке страхования идут крайне медленно, и по ряду позиций мы наблюдаем не смягчение, а обострение проблем.

1.2. Постановка проблемы

Данный доклад посвящен факторам эволюции российского страхового рынка. Ключевыми среди них мы считаем специализацию страховых компаний и ее влияние на их сравнительную конкурентоспособность, зависимость эффективности деятельности страховой организации от ее размера (суммы привлеченных премий), воздействие органов исполнительной власти на структуру рынка (количество страховых организаций). Необходимо отметить, что мы практически не рассматриваем закономерности изменения потенциального спроса на классические виды страхования. На рынке страхования, как и на большинстве рынков персональных инвестиций в России, сохраняется существенный разрыв между потенциальным и фактическим спросом на страховые продукты⁴. Этот разрыв служит индикатором, с одной

⁴ Конкуренция на рынках небанковских финансовых услуг / Под ред. С.Б. Авдашевой, А.Е. Шаститко.

стороны, широких возможностей роста страхового рынка, с другой стороны — недостаточной эффективности его организации в настоящее время.

Предпринятое исследование ставило цель ответить на несколько вопросов.

Первый состоит в том, какую роль играет страхование жизни в деятельности российских страховых компаний. Поскольку страхование жизни в России преимущественно предполагает осуществление псевдостраховых операций, для нас представляет интерес целый ряд вопросов: 1) насколько значительную долю составляет страхование жизни в страховых сборах компаний; 2) какова специализация российских страховых компаний — можно ли сказать, что преобладающая часть использует псевдостраховые операции, или же в деятельности компаний просматривается специализация, так что для части из них страхование жизни обеспечивает значительную долю поступлений, зато другая часть страховых компаний не опирается на псевдостраховые операции; 3) насколько сильное воздействие страхование жизни оказывает на рост российских страховых компаний. Тем самым мы сможем ответить на вопрос о масштабах влияния псевдостраховых операций на эффективность и перспективы развития российского страхового рынка.

Второй вопрос состоит в том, насколько сильно в деятельности российских страховых компаний проявляется эффект масштаба. Исследования эффекта масштаба на зарубежных страховых рынках показали значимую отрицательную зависимость средних затрат от суммы привлеченных страховых взносов. Действие эффекта масштаба создает конкурентные преимущества относительно крупных страховых компаний, именно минимально эффективный выпуск как доля от потенциальной емкости рынка определяет концентрацию на рынке страхования. Чем значительнее в деятельности страховых компаний эффект масштаба, тем сильнее при прочих равных условиях должна действовать тенденция вытеснения более мелких (и благодаря этому менее эффективных компаний) более крупными. Этот процесс в свою очередь оказывает противоречивое влияние на конкуренцию и создает определенные проблемы для осуществления конкурентной политики. Вместе с тем не исключено, что специализация российских страховых компаний (высокая доля псевдостраховых

операций) деформирует положительный эффект масштаба. Особый интерес представляет воздействие страхования жизни на средние затраты российских страховых компаний. В этом случае мы не можем прогнозировать вытеснение мелких страховых компаний крупными и быстрое преобразование нынешней структуры рынка.

Третий вопрос — роль органов исполнительной власти в формировании структуры рынка. Очевидно значительное воздействие исполнительных органов власти на условия деятельности страховых компаний. Проблема состоит в том, насколько существенно влияние исполнительных органов власти на число страховых компаний, то есть рыночную концентрацию. Чем сильнее такое влияние, тем потенциально опаснее угроза конкуренции на страховом рынке со стороны органов исполнительной власти. Сравнительная значимость антиконкурентного влияния на страховой рынок, с одной стороны, крупных компаний или их объединений, а с другой стороны — органов исполнительной власти определяет узкие места, на ликвидацию которых преимущественно должна быть нацелена конкурентная политика.

Говоря о конкуренции и конкурентной политике, последнюю мы рассматриваем в широком смысле — как весь комплекс мероприятий, влияющий на количество страховых компаний на рынке и характер их конкурентных взаимодействий. При этом мы не ограничиваемся рамками собственно антимонопольной политики, опирающейся на закон “О защите конкуренции на рынке финансовых услуг”. При существенной роли собственно антимонопольного законодательства и контроля за его соблюдением исключительно сильное воздействие на конкуренцию оказывает и избранная модель пруденциального регулирования и надзора⁵.

Мы считаем, что выводы нашего анализа актуальны не только для целей осуществления антимонопольной политики в узком смысле слова, как противодействия нарушению антимонопольного законодательства. От развития конкуренции на рынках финансовых услуг и повышения ее качества (включая расширение спектра инструментов конкурентной борьбы, усиление роли неценовой конкуренции) зависят перспективы роста сравни-

⁵ Обзор экономической политики в России за 2000 год / Под ред. А.В. Полетаева; Бюро экономического анализа. М.: ТЕИС, 2001. С. 382—424.

тельной конкурентоспособности участников российских финансовых рынков. Последнее в свою очередь приобретает особую актуальность как благодаря продолжающемуся подъему экономики и повышению спроса на финансовые ресурсы, так и в условиях ожидаемого вступления в ВТО и дальнейшей либерализации условий входа на финансовые рынки.

2. Страхование жизни в России как псевдострахование, его роль в деятельности страховых компаний и влияние на российский страховой рынок

Как показывают данные, приведенные на рис. 1, сумма премий по страхованию жизни в последние годы росла опережающими темпами по сравнению с общей суммой премий, привлеченных российскими страховщиками (в среднем — на 77% в год по сравнению с 55%).

К сожалению, рост сектора страхования жизни обусловлен, прежде всего, развитием инструментов оптимизации налогообложения через полисы страхования жизни, так называемых “зарплатных схем”, с которыми безуспешно пытались и пытаются бороться государственные органы власти. Оценить масштабы “зарплатных схем” в деятельности российских страховых организаций достаточно тяжело, так как они достаточно сложны и не всегда поддаются количественному анализу. Тем не менее существует по крайней мере два способа получить приблизительную оценку масштабов выплаты заработной платы с помощью так называемых договоров страхования жизни.

Первый основан на сопоставлении премий (взносов) и выплат в рамках страхования жизни. Известно, что в реальном накопительном страховании жизни, находящемся на начальной стадии развития, выплаты не могут быть сопоставимы со взносами. Примером этого может служить деятельность на российском рынке страховых компаний *AIG Life* и “Ост-Вест Альянс”, которые, безусловно, не предлагают своим клиентам “зарплатные схемы”, но активно продают полисы страхования жизни, разработанные в соответствии с международными стандартами. В 2000 г. соотношение взносы-выплаты по страхованию жизни у них не превышало

10%. Предположим, что те российские компании, уровень выплат которых превышает 70%, занимаются зарплатными схемами. Тогда в 2000 г. через инструменты оптимизации налоговых выплат прошло 82% собранных взносов по страхованию жизни — примерно 63 млрд руб. Потери бюджета от такого рода деятельности составили порядка 20 млрд руб.⁶

Второй способ основан на использовании данных о доле выплаты заработной платы через посредство страховых компаний в общем фонде заработной платы. Согласно результатам опроса, проведенного Институтом социологии РАН в 2000 г. среди сотрудников предприятий о форме выдачи заработной платы, доля псевдострахования составляет 2% в общей сумме выплачиваемой заработной платы⁷. Исходя из того, что в 2000 г. официально через платежную ведомость было выплачено 1500 млрд руб, что составляло 48% от общей суммы полученной заработной платы, сумма заработной платы, выплаченная с участием страховых компаний, составила около 62,5 млрд руб.

При всей скромности полученных оценок, зарплатные схемы в 2000 г. составили около 35—37% общей суммы премий, привлеченных страховыми компаниями. Значение полученного результата сложно переоценить: с учетом 16—18% премий обязательного страхования на классические страховые продукты приходится менее половины оборота российских страховых организаций. В действительности даже эта оценка является чересчур оптимистичной, поскольку многие виды страхования являются добровольными по форме, но вполне обязательными для участников рынка по существу.

Данные табл. 2 показывают, что псевдострахование в форме “зарплатных схем” составляет не только значительную часть оборота страхового рынка в целом. Страхование жизни (хотя мы осознаем, что весь оборот по страхованию жизни нельзя отождествлять с “зарплатными схемами”) составляет основу бизнеса крупнейших страховых компаний России, лидирующих по показателю привлеченных премий добровольного страхования на протяжении последних трех лет.

⁶ При расчете использовалось предположение, что средние начисления на заработную плату составляют 25%, а подоходный налог — 13%.

⁷ Материалы Международной конференции “Личное страхование в России” (Москва, 22—23 мая 2001 г.).

Значительная доля видов страхования, отличных от классических, в обороте российского страхового рынка создает серьезное препятствие для развития конкуренции. Эта проблема связана с *перекрестным субсидированием* и соответственно неравными условиями конкуренции. Логично предположить (ниже, в параграфе 3, этот тезис получит дополнительное подтверждение), что реализация “зарплатных схем” требует гораздо меньших затрат страховой компании, нежели осуществление классического страхования. Следовательно, доходы, полученные в рамках псевдострахования, служат источником перекрестного субсидирования классических видов страхования. Сравнительная конкурентоспособность компании, развивающей только классические виды страхования, понижается. Этот механизм, с одной стороны, препятствует качественному развитию страхования как такового, с другой — закрепляет использование “зарплатных схем”. Недостаточная специализированность страховых компаний в свою очередь может послужить фактором, сдерживающим рост эффективности.

Повышение суммы премий по страхованию жизни составляет основу не только роста страхового рынка России в целом, но и повышения рыночной доли крупнейших страховых компаний. Это убедительно показывает сопоставление изменения доли страхования жизни в премиях добровольного страхования и доли компаний на рынке добровольного страхования⁸. Из 30 крупнейших по итогам 2000 г. страховых компаний у большинства расширение доли страхования жизни в премиях сопровождалось увеличением рыночной доли по сравнению с 1999 г., и наоборот. У 12 страховых компаний (“Промышленно-страховая компания”, “Восточно-Европейское страховое общество”, “Якорь”, “Интеррос-Согласие”, “Национальная страховая группа”, “Новая СК”, “ЛК-Сити”, “Прогресс-Гарант”, “РЕКОН”, “Стандарт-Резерв”, “Дельта-Полис”, “Нефтеполис”) в 2000 г. по сравнению с 1999 г. повысились и доля страхования жизни в премиях, и доля в привлеченных премиях добровольного страхования. Причем резкий рост рыночной доли в этой группке был характерен как для лидеров рынка, так и для вчерашних аутсайдеров. С одной стороны, активно предлагают услуги по страхованию жизни “Промышленно-

⁸ Подробнее об этом см.: Авдашева С.Б., Руденский П.О. Основные тенденции развития российского страхового рынка после кризиса 1998 года // Финансы. 2001. № 11. С. 57—61.

страховая компания” (рост доли рынка добровольного страхования за год с 12,0 до 15,7%; доля страхования жизни в подписанных премиях в 2000 г. — 94%) и страховая компания “Якорь” (рост доли рынка добровольного страхования за год с 2,7 до 3,7%, доля страхования жизни в премиях — 97%). С другой стороны, на страховании жизни основан бизнес компаний, которые по итогам 2000 г. впервые смогли попасть в тридчатку крупнейших. Например, “Новая страховая компания” и “ЛК-Сити” повысили рыночную долю с 0,1 до 2,0%, в обеих компаниях доля страхования жизни в премии близка к единице. 7 страховых компаний (“Ингосстрах”, “РЕСО-Гарантия”, “Спасские Ворота”, “Инкорстрах”, “Защита жизни”, “Группа Военно-страховой компании”, “Ренессанс-Страхование”) демонстрировали снижение обоих показателей. Из 30 компаний не было зафиксировано ни одной, в которой сокращение страхования жизни сопровождалось бы увеличением доли на рынке добровольного страхования.

Таким образом, опираясь только на развитие классических видов страхования, компании не могут расширить рыночную долю, или по крайней мере увеличить ее так быстро, как их конкуренты, опирающиеся на страхование жизни.

Необходимо отметить, что несовпадение формальных признаков и реального содержания деятельности характерно не только для страхового рынка. Это явление широко распространено в российской переходной экономике. На финансовых рынках примером служит функционирование многих банков фактически как расчетных центров, либо торговых домов. В промышленности — формальная независимость компаний при их фактическом включении в более широкую бизнес-группу. В большинстве случаев несовпадение формального и фактического содержания бизнеса оказывает чрезвычайно противоречивое воздействие на эффективность. Цели выживания вступают в противоречие с целями модернизации, результативность в краткосрочном периоде — с результативностью и конкурентоспособностью в долгосрочном. На наш взгляд, широкое использование схем налоговой оптимизации на российском страховом рынке не является исключением. Повышая доходы страховых компаний сегодня и даже позволяя поддерживать развитие классических видов страхования благодаря перекрестному субсидированию, в долгосрочной перспективе такая специализация страховых компаний препятствует повышению их международной конкурентоспособности.

Таблица 2. Доля страхования жизни в сумме премии добровольного страхования крупнейших страховых компаний, %

Страховые компании	1999 г.		2000 г.		2001 г. (1-е полугодие)	
	Место в рейтинге*	Доля СЖ**	Место в рейтинге*	Доля СЖ**	Место в рейтинге*	Доля СЖ**
Промышленно-страховая компания РОСНО	1	91,56	1	93,60	1	94,27
Якорь	3	50,29	3	54,35	2	79,44
Национальная страховая группа	11	90,14	5	96,70	3	94,81
Интеррос-Согласие	36	59,10	8	85,79	4	79,24
Лига	10	0,02	6	5,74	5	17,24
ЛУКОЙЛ	46	97,71	6	97,76
Система	4	3,37	15	10,98	7	10,08
Росгосстрах	7	11,74	8	10,36
РЕСО-Гарантия	9	49,42	13	32,55	9	36,99
Ингосстрах	13	62,65	9	0,00	10	0,00

* Место в рейтинге по сумме подписанной премии добровольного страхования.

**Доля страхования жизни в подписанной премии добровольного страхования.

Источник: данные рейтингового агентства “Эксперт РА”.

С точки зрения конкуренции, перекрестное субсидирование в рамках компании со значительной долей страхования жизни в премиях служит проявлением острой для российской экономики проблемы — *неравных условий конкуренции*. Именно это неравенство, по мнению многих аналитиков, создает основные препятствия повышению производительности и устойчивому росту российской экономики⁹.

Перспективы использования схем налоговой оптимизации в деятельности страховых компаний зависят от целого ряда факторов. К ним относятся и изменение налогового законодательства, и усилия налоговых органов по предотвращению уклонения от уплаты налогов, и рост ценности законопослушного поведения. В то же время на использование псевдовстрахования и, следовательно, на конкуренцию собственно на страховом рынке существенное воздействие способно оказать изменение модели регулирования страховых компаний в части разделения страхования жизни и остальных видов страхования (life and non-life insurance).

Обычной практикой в мире служит либо полное организационное выделение страховых компаний, специализирующихся на страховании жизни (в этом случае компании приобретают вид, подобный страховому холдингу “Спасские ворота”, где одно из дочерних страховых обществ — “Спасские ворота-Л” — целиком специализируется на страховании жизни). Второй — компромиссный — вариант предполагает разделение, в том числе учетное, движения всех средств и формирующихся фондов на операции компании, связанные со страхованием жизни, и с прочими операциями страхования.

Первый вариант предлагается Международной ассоциацией страхового надзора¹⁰. В разделе “Специализация [компаний]” указывается:

“Параграф 26. Компания, имеющая лицензию на осуществление страхования жизни, не должна получать лицензию на осуществление иных видов страхования (не связанных со страхова-

⁹ Экономика России: рост возможен. Доклад Global McKinsey Institute. 1999 // <http://mgi.mckinsey.com>.

¹⁰ Insurance core principles // Insurance principles, standards and guidance papers. International association of Insurance Supervision, 2000 // <http://www.iaisweb.org/framesets/pas.html>.

нием жизни) и наоборот, за исключением случаев, когда существует чрезвычайно ясное представление о том, как можно контролировать разделение риска между этими двумя видами деятельности. В качестве исключения из этого общего принципа можно рассматривать лицензирование страховой компании, осуществляющей страхование жизни, на осуществление других видов *персонального страхования* [страхования физических лиц].

Параграф 27. Компании, которые уже осуществляют эти два вида бизнеса вместе, могут продолжать делать это только при условии строго раздельного учета и отчетности по этим укрупненным видам страхования, не допуская покрытие убытков по одному из видов страхования доходами компании, полученной в рамках другого вида страхования.

Параграф 28. Указанный принцип специализации не препятствует компаниям, осуществляющим операции, отличные от страхования жизни [non-life insurer] владеть контрольным пакетом акций компаний, осуществляющим страхование жизни (и наоборот)”.

Более того, в отношении стран с переходной экономикой Международная ассоциация страхового надзора настойчиво рекомендует придерживаться более строгого соблюдения принципа специализации (то есть полного разделения операций по страхованию жизни и прочим видам страхования, с разделением лицензий и организационным разделением страховых компаний на обособленные юридические лица, объединенные исключительно в рамках холдинга). Кроме того, аналогичный подход — строгое разделение страховых компаний по видам бизнеса (специализации), — Международная ассоциация страхового надзора рекомендует соблюдать в переходных экономиках для компаний, осуществляющих операции страхования и перестрахования¹¹.

Несмотря на то, что мотивация отделения страхования жизни от других видов страхования в мировой практике основана на несколько иных мотивах, нежели в России, по нашему мнению, соблюдение этого принципа может сыграть существенную положительную роль не только в рамках пруденциальной, но и в

¹¹ Guidance on insurance regulation and supervision for emerging market economies // Insurance principles, standards and guidance papers / International association of Insurance Supervision. 1997 // <http://www.iaisweb.org/framesets/pas.html>.

рамках конкурентной политики на финансовых рынках. Реализация принципа специализации предполагает разделение лицензий на отдельные виды страхования, выдачу лицензий одной страховой компании только на один из видов страхования (классические виды страхования (или краткосрочное страхование), страхование жизни (долгосрочное страхование), а также перестрахование). Для уже действующих страховых компаний реализация этого принципа означает принятие программы разделения страховых компаний, с тем чтобы компании, предлагающие различные виды страховых продуктов, либо прекратили осуществление неосновного вида деятельности (по их выбору), либо сформировали дочерние компании, специализирующиеся на разных видах страхования.

3. Эффект масштаба в деятельности российских страховых компаний

3.1. Эффект масштаба в деятельности финансовых организаций: теория и результаты эмпирических исследований

Вопрос о влиянии масштаба деятельности компаний на эффективность функционирования рынков является центральной проблемой теории организации отраслевых рынков (Industrial Organization). Развитие этой ветви современной теории в течение последних пятидесяти лет в немалой степени связано с исследованием парадигмы “структура — поведение — результат”, отражающей взаимосвязь между базовыми характеристиками рынка, в том числе количеством компаний, их поведением и экономической эффективностью.

Влияние роста размеров компаний на экономическую эффективность зависит от того, используют ли продавцы высокую рыночную долю для повышения цены своего продукта (услуг). В том случае, если это происходит, как и предполагает базовая теория, рост размера компании и соответствующее повышение рыночной концентрации ведут к снижению общественного благосостояния, измеряемого как сумма выигрышей продавцов и по-

купателей. Повышение цены автоматически означает ограничение объема рыночных сделок по сравнению с той величиной, которая была бы достигнута на конкурентном рынке. В свою очередь, при данных издержках и данном рыночном спросе общественное благосостояние положительно связано с объемом рыночных сделок. Именно эта концепция лежит в основе антимонопольного законодательства и антимонопольного регулирования.

Однако вопрос о связи между концентрацией на рынке (то есть размером фирмы) и суммой общественного благосостояния осложняется благодаря действию *эффекта масштаба*. Два показателя деятельности фирм важны для характеристики эффекта масштаба — *минимально эффективный выпуск* (такой объем производства, при котором средние издержки достигают минимального значения) и *масштабы преимущества в издержках* (соотношение средних издержек фирмы, достигшей минимально эффективного выпуска и производящей лишь какую-то долю от этого объема производства).

Каким образом эффект масштаба влияет на соотношение между структурой рынка и его эффективностью? Если участники рынка достаточно сильно заинтересованы в конкуренции за расширение рыночной доли (что возможно и при небольшом числе конкурентов), эффект масштаба приведет к снижению не только затрат на единицу продукции, но и цен *ниже того уровня, который был бы обеспечен в условиях рынка с большим числом мелких участников*.

Эффект масштаба на товарных рынках связывается в первую очередь *со свойствами технологии производства*. В этом качестве он присутствует, в разной степени, и на финансовых рынках. Рост числа клиентов и суммы подписанных премий до известного предела будет сопровождаться снижением суммы расходов на обслуживание одного клиента и на рубль подписанной премии. Вместе с тем применительно к ряду финансовых рынков можно говорить и о возникновении других источников эффекта масштаба. Второй причиной положительного эффекта масштаба для ряда финансовых организаций, в том числе для страховых компаний, служит необходимость диверсифицировать портфель инвестиций для соответствующего снижения риска. С ростом размера финансовой организации возможности диверсифицировать направления вложений растут.

Третьим источником эффекта масштаба в деятельности финансовых институтов служит необходимость решения проблемы асимметрии информации. На многих рынках качество товара, предлагаемого продавцами, неизвестно потенциальным покупателям: априорно они знают только распределение качества предлагаемых на рынке продуктов, но не качество товара конкретного продавца. Если продавцы не имеют возможности убедительно информировать клиентов о фактическом качестве, в этом случае они смогут продать товар только по цене, соответствующей ожидаемому качеству для покупателя (“среднему” качеству, если покупку товаров высокого и низкого качества покупатель рассматривает как равновероятные события). На страховом рынке в условиях асимметрии информации клиент согласится заключить контракт со страховой компанией, только если она предложит ему средний уровень страхового взноса — между тем, который предложили бы самая устойчивая и самая неустойчивая компания на рынке. В этих условиях, если предоставление финансовой услуги требует достаточно высоких затрат продавца, оптимальной стратегией для лучших категорий продавцов может стать уход с рынка, поскольку получаемая ими цена не покрывает издержек. Для закрепления на рынке добросовестные его участники должны предоставлять своим потенциальным клиентам так называемые *сигналы качества*¹². Независимо от конкретной формы *сигналы качества* представляют собой дорогостоящие действия, которые невыгодны недобросовестным конкурентам, поскольку последние не могут пойти на снижение прибыли в момент входа на рынок, в расчете на компенсацию за счет будущей прибыли. Расходы на предоставление *сигналов качества* для добросовестных конкурентов играют роль дополнительных постоянных затрат, необходимых для входа на рынок. Рост постоянных затрат повышает не только средние затраты участников конкуренции, но и минимально эффективный выпуск.

Четвертый источник специфического эффекта масштаба для страховых компаний возникает в связи с необходимостью диверсифицировать собственно страховые риски. Согласно закону больших чисел с ростом компании вероятность наступления

¹² Подробнее об этом см.: Роль информации на российском рынке индивидуальных сбережений / Под ред. С.Б. Авдашевой. М.: ГУ ВШЭ, 1998.

страхового случая приближается к нормальному распределению риска, что обеспечивает повышение рыночной эффективности и одновременно — приближение страхового взноса к “обоснованной” величине¹³.

Итак, рост масштаба деятельности страховой компании (в той степени, в которой для него актуальны указанные выше эффекты масштаба) приводит к двум результатам, влияющим на эффективность рынка в противоположных направлениях. Наблюдается *противоречивое взаимодействие (trade-off)* между использованием эффекта масштаба и приобретением рыночной власти. Общее влияние роста концентрации на положение клиентов страховых компаний и прибыль компаний зависят от соотношения этих двух эффектов.

Для обнаружения и количественной оценки каждого из этих эффектов масштаба необходимо использование специальных данных и методологии исследования. В настоящее время наиболее распространены оценки эффекта масштаба и эффекта разнообразия, которые оказывают влияние на операционные издержки страховых компаний. Что касается второго типа эффекта масштаба — связанного с необходимостью диверсифицировать портфель инвестиций, специально страховые компании, насколько нам известно, не были объектом анализа. Вместе с тем в этом нет и большой необходимости, поскольку в этом контексте страховые компании не отличаются от других институциональных посредников на рынке сбережений, в частности, от банков. В свою очередь, оценка необходимых масштабов диверсификации инвестиционных портфелей банков проводилась неоднократно, и связанный с этим эффект масштаба считается доказанным.

Эффект масштаба в страховой отрасли США неоднократно служил объектом исследования. Как правило¹⁴, исследователи приходили к выводу о стандартной “U-образной” зависимости средних издержек от выпуска: более мелкие компании демонст-

¹³ Powers M. R., Shubik M. On the trade-off between the law of large numbers and oligopoly in insurance // *Insurance: Mathematics and Economics*, 1998. N 23. P. 141—156.

¹⁴ Grace M.F., Timme S.G. An examination of cost economies in the US life insurance industry // *Journal of Risk and Insurance*. 1992. Vol. 59. P. 72—103; Cummins J.D., Zi H. Comparison of frontier efficiency analysis: an application to the US life insurance industry // *Journal of Productivity Analysis*. 1998. Vol. 10. P. 131—152.

рируют снижение средних издержек с ростом масштаба деятельности, более крупные — рост. Среди работ последних лет, посвященных соотношению размера компании и эффективности, исследование влияния слияний и поглощений на эффективность компаний на страховом рынке США¹⁵ в период 1988—1995 гг. показало, что 1) объектом поглощения обычно выступали страховые компании, демонстрировавшие неотрицательный эффект масштаба (то есть, как правило, сохранявшие резервы снижения издержек благодаря росту); 2) после слияний и поглощений те фирмы, которые выступали их объектом, демонстрировали относительный рост эффективности по сравнению с теми компаниями, которые не были затронуты слияниями. Значимый эффект масштаба был обнаружен и в отрасли страхования других стран, в частности, Финляндии¹⁶.

3.2. Эффект масштаба на российском страховом рынке

Наше исследование ставило цель охарактеризовать зависимость затрат российских страховых компаний от масштабов деятельности (суммы привлеченных страховых премий), с одной стороны, и от специализации компании — с другой.

Поскольку затраты компании служат индикатором конкурентного преимущества, их зависимость от размера компании и направлений ее деятельности выступает решающим фактором эволюции структуры рынка. Чем сильнее действие положительного эффекта масштаба, тем выше конкурентные преимущества крупных компаний, тем более активно крупные участники рынка — в той степени, в которой их деятельность более эффективна, — способны вытеснить с рынка мелких участников, несмотря на используемые последними методы сегментации рынка. Значительный эффект масштаба способен со временем ликвидировать негативные последствия режима “легкого входа” на страховые рынки. Вытеснение *уже функционирующих* мелких компаний окажет важное воздействие на ожидания *потенциальных* участни-

¹⁵ Cummins J.D., Tennyson S., Weiss M.A. Consolidation and efficiency in the US life insurance industry // Journal of Banking and Finance. 1999. Vol. 23. P. 325—357.

¹⁶ Toivanen O. Economies of scale and scope in the Finnish non-life insurance industry // Journal of Banking and Finance. 1997. Vol. 21. P. 759—779.

ков рынка, так что даже при сохранении низких административных барьеров вход на рынок заведомо неэффективных участников будет остановлен.

Положительный эффект масштаба в деятельности крупных компаний способен подорвать уже сложившуюся сегментацию страхового рынка. Снижение стоимости страховых продуктов при данном их качестве приведет к постепенному отказу от услуг кэптивных компаний — в той степени, в которой связанные с их использованием выигрыши будут понижаться относительно ценовых преимуществ крупных независимых компаний. Иначе говоря, тенденции развития страхового рынка будут повторять подобную же эволюцию (не завершившуюся до настоящего времени) банковского сектора России.

Проведенный анализ эффекта масштаба использовал данные о привлеченных премиях и доле расходов на ведение дела в премиях российских страховых компаний за 1999 г., предоставленные информационным агентством “Интерфакс-100”. В базе “Интерфакс-100” насчитывается около 150 страховых компаний, однако после устранения из базы наблюдений с неполными данными и компаний, специализирующихся на перестраховании, мы использовали данные о деятельности 96 компаний. Характеристики их деятельности существенно различаются (см. Приложение 1). Наша выборка, очевидно, не может рассматриваться в качестве репрезентативной для российского страхования. Выборка явно смещена в сторону более крупных компаний. Доля страхования жизни в рамках нашей выборки выше, чем в среднем в деятельности российских страховых компаний. Вместе с тем анализ эффекта масштаба только в рамках данной выборки представляет значительный интерес. Сумма страховых взносов распределена между участниками рынка чрезвычайно неравномерно, и в 1999 г. 96 компаний, входящих в нашу выборку, сконцентрировали 45 млрд руб. страховых взносов, или 48% от общей суммы страховых взносов в России. Можно сказать, что 96 анализируемых компаний определяют развитие страховой отрасли страны.

Располагая ограниченным набором данных, мы анализировали зависимость доли расходов на ведение дела в страховой премии (как показателя средних затрат страховых компаний — AC) от суммы премий (P) и ряда других определяющих затраты

страховых компаний факторов. Этими факторами выступали доля видов страхования, отличных от страхования жизни (NL), в премии страховых компаний, доля обязательных видов страхования (C), прирост страховых премий по сравнению с предыду-

щим годом $\left(\frac{\Delta P}{P_{t-1}}\right)$, а также фиктивные переменные для компа-

ний, входящих в систему Росгосстраха (RG). Рассматривались три спецификации — зависимость доли расходов на ведение дела от страховой премии как $AC = B + b \frac{1}{P}$; как $AC = B + b \ln(P)$, а так-

же $AC = B + b \frac{1}{\ln(P)}$. Ожидаемые значения коэффициентов при показателе премий — положительные для первой и третьей спецификации, отрицательный — для второй. Таким образом, оценивались значения коэффициентов для модели

$$AC = B + \beta_1 f(P) + \beta_2 NL + \beta_3 C + \beta_4 \left(\frac{\Delta P}{P_{t-1}}\right) + \beta_5 RG.$$

Такая спецификация функции средних затрат использовалась в литературе¹⁷. Доля расходов на ведение дела в сумме страховых премий также рассматривалась в качестве показателя, эквивалентного показателю средних затрат. В этой связи необходимо сделать важное замечание. При располагаемом наборе данных мы можем количественно охарактеризовать *только первый из названных выше источников эффекта масштаба в деятельности страховых компаний*.

Мы не в состоянии точно оценить минимально эффективный выпуск в контексте необходимости диверсификации риска. Вместе с тем имеющиеся в литературе оценки минимального размера банковских активов, позволяющего диверсифицировать риск (не менее 500 млн долл. на начало 1990-х гг. прошлого века)¹⁸, подталкивают к выводу о том, что с этой точки зрения подавляющее большинство российских страховых компаний соответствующего размера не достигли. Поскольку сумма премий, привле-

¹⁷ Houston D.B., Simon R.M. Economics of Scale in Financial Institution: A Study in Life Insurance // *Econometrica*. 1970. Vol. 38. N 6. P. 856—864.

¹⁸ McAlister P.H., McManus D. Resolving the Scale Efficiency Puzzle in Banking // *Journal of Banking and Finance*. 1993. Vol. 17. N 2—3. P. 389—405.

ченных каждой российской страховой компанией, невелика, можно вполне обоснованно предположить, что и распределение вероятности наступления страхового случая для застрахованного в российских компаниях может быть существенно приближено к нормальному распределению. Далее, поскольку мы анализируем данные, характеризующие лишь краткосрочные издержки страховых компаний, положительный эффект масштаба, связанный с необходимостью окупить первоначальные затраты входа, увеличивающиеся благодаря наличию на рынке асимметрии информации, очевидно недооценивается. Таким образом, наша характеристика может лишь недооценивать, но не переоценивать положительный эффект масштаба в деятельности российских страховых компаний.

Ожидаемое значение коэффициента β_2 было положительным. Не располагая данными о затратах страховых компаний отдельно — при осуществлении операций по страхованию жизни, и отдельно — по осуществлению всех остальных страховых операций, мы ожидали получить подтверждение факту перекрестного субсидирования видов страхования, отличных от страхования жизни, со стороны собственно страхования жизни. Значение коэффициента β_3 , по нашему мнению, должно было оказаться положительным. При данной спецификации референтным случаем служит страховая компания, основной бизнес которой составляет добровольное страхование жизни (при нулевой доле страхования non-life и обязательного страхования). По сравнению со страхованием жизни (значительную долю которого занимают схемы по оптимизации налогообложения) операции по обязательному страхованию сопряжены с большими расходами для страховой компании. Противоположный результат можно было бы получить, считая операции с обязательными страховыми платежами результатом патернализма по отношению к конкретной страховой компании. Однако в действительности такие операции могут формально принадлежать как к обязательному, так и к добровольному страхованию. Значение коэффициента β_4 , в соответствии с опытом зарубежных исследований издержек страховых компаний¹⁹, должно было быть положительным. Это от-

¹⁹ Houston D.B., Simon R.M. Economics of Scale in Financial Institution: A Study in Life Insurance.

ражает тот факт, что понижение эффективности обычно служит платой за быстрый рост страховой компании. Относительная неэффективность участников рынка, сохранившихся еще с до-реформенного периода, по сравнению с новыми конкурентами должна отражаться положительным значением коэффициента β_5 .

Табл. 3 суммирует результаты регрессионного анализа. Большинство коэффициентов регрессионной зависимости продемонстрировали ожидаемый знак. Исключение составляет коэффициент при показателе, отражающем прирост премий страховой компании по сравнению с предыдущим годом. Причина, скорее всего, связана с подменой причинно-следственной связи. Действительно, рост страховых компаний может приводить к снижению эффективности (соответственно повышению доли расходов на ведение дела в премиях). Однако сам ускоренный рост страховых компаний должен служить результатом их конкурентоспособности: чем ниже расходы (соответственно доля расходов на ведения дела в страховых премиях), тем выше темпы прироста страховых премий.

Полученные результаты позволили подтвердить предположение о положительном эффекте масштаба в деятельности российских страховых компаний. Одновременно мы получили подтверждение факту решающего влияния специализации компании на величину ее затрат. Зависимость доли расходов на ведение дела от суммы привлеченных премий (в соответствии с моделью 3) для компаний с различной долей страхования, отличного от страхования жизни, представлена на рис. 2.

Причина значительного преимущества компаний с высокой долей страхования жизни в затратах связана, скорее всего, с эффектом перекрестного субсидирования. Привлечение премий в целях осуществления “налоговой оптимизации” сопровождается гораздо меньшими расходами, чем осуществление операций страхования, отличных от страхования жизни. Это означает, что компания, осуществляющая оба типа операций, в состоянии субсидировать ту часть бизнеса, которая связана с развитием классических видов страхования.

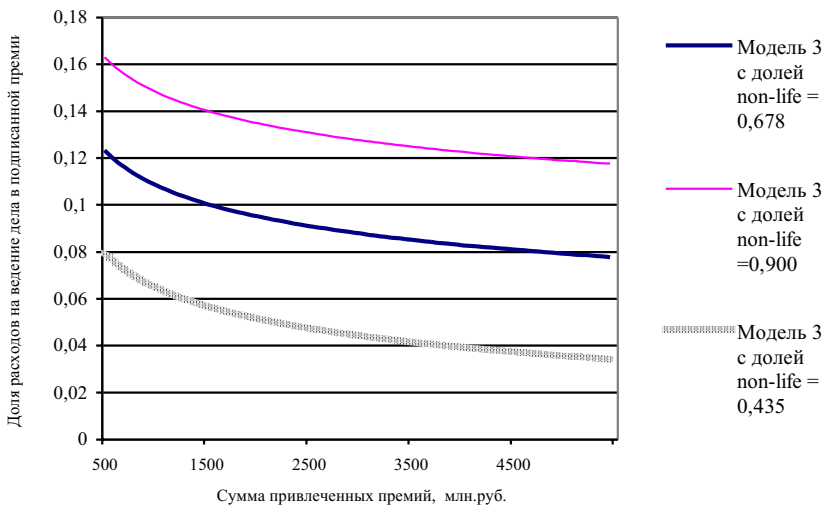


Рис. 2. Зависимость расходов на ведение дела от суммы привлеченных премий и специализации страховой компании (1999 г.)

Именно на предотвращение подобного перекрестного субсидирования нацелен принцип организационного разделения операций по страхованию жизни и прочих страховых операций (альтернативно — краткосрочных и долгосрочных операций страхования) внутри страхового бизнеса. Любопытно, что в развитой экономике опасность исходит, напротив, от потенциально перекрестного субсидирования операций по страхованию жизни (долгосрочного страхования) со стороны остальных страховых операций (краткосрочного страхования). Противоположная закономерность может быть связана только с псевдостраховой природой страхования жизни в деятельности российских компаний.

Таблица 3. Результаты регрессионного анализа величины средних затрат российских страховых компаний (значения t-статистики в скобках)

	Постоянная	Показатель суммы премий	Доля non-life страхования в премиях	Доля обязательного страхования в премиях	Фиктивная переменная для компаний системы Росгосстраха	Прирост страховых премий по сравнению с прошлым годом	R ² (скор. R ²)	F-статистика	Значимость
Модель 1	-0,019 (-0,888)	3,361*** (3,177)	0,191*** (6,634)	0,299*** (6,350)	0,302*** (13,763)	-0,008** (-3,599)	0,838 (0,829)	93,219	0,000
	-0,027 (-1,346)	3,977*** (3,865)	0,176*** (6,340)	0,302** (6,365)	0,309*** (14,110)	—	0,833 (0,825)	113,299	0,000
Модель 2	0,100* (1,987)	-0,017* (-2,012)	0,199*** (6,545)	0,299*** (6,128)	0,309*** (13,793)	-0,007 (-1,468)	0,829 (0,819)	86,895	0,000
	0,132*** (2,966)	-0,024*** (-3,134)	0,182*** (6,415)	0,305*** (6,241)	0,314*** (14,034)	—	0,824 (0,817)	106,724	0,000
Модель 3	-0,108** (-2,265)	0,601** (2,311)	0,195*** (6,431)	0,301** (6,214)	0,307*** (13,749)	-0,007 (-1,443)	0,831 (0,821)	88,340	0,000
	-0,138*** (-3,384)	0,743*** (3,360)	0,179*** (6,299)	0,307*** (6,319)	0,311*** (13,992)	—	0,827 (0,819)	108,613	0,000

* Коэффициент значим на уровне 10%.

** Коэффициент значим на уровне 5%.

*** Коэффициент значим на уровне 1%.

Полученные результаты не внушают оптимизма по поводу перспектив развития российской страховой отрасли. Положительный эффект масштаба — который был бы важным фактором на страховом рынке, свободном от фиктивных по сути операций, — в России компенсируется влиянием на средние издержки специализации страховых компаний. Компании могут компенсировать неэффективность (высокие затраты) независимо от ее происхождения путем увеличения доли страхования жизни в общей премии. Доступное при данной емкости страхового рынка увеличение масштабов деятельности при одновременной специализации на классических видах страхования не позволит компании достичь преимущества в затратах по сравнению с гораздо более мелкой компанией, но специализирующейся на псевдостраховых операциях в форме страхования жизни. Так, увеличение суммы привлеченных премий с 500 млн руб. до 4,5 млрд руб. (т.е. со среднего до максимального значения для использованной выборки) при доле страхования, отличного от страхования жизни, 68% (среднего для выборки), будет сопровождаться снижением доли расходов на ведение дела в премии с 12,3 до приблизительно 8%. Однако точно такого же снижения доли расходов на ведения дела в премии компания может достичь, снизив долю non-life страхования до 43,5%.

Результаты анализа позволяют сделать несколько важных выводов относительно перспектив развития российского страхового рынка. Содержание операций российских страховых компаний препятствует воздействию на развитие рынка со стороны эффекта масштаба. Крупные компании лишаются важного преимущества, связанного с ценовой конкурентоспособностью. Соответственно мы не можем ожидать быстрого расширения даже крупных компаний, специализирующихся на классических видах страхования, за счет вытеснения с рынка компаний более мелких. Решающими факторами развития страховых компаний, следовательно, служат факторы неценовые. В перспективе важнейшее значение среди факторов неценовой конкурентоспособности займет доверие потенциальных клиентов — домохозяйств и корпоративных клиентов — страховым компаниям, высокая оценка их надежности. В этом контексте повышается роль пруденциального регулирования и регулирующих барьеров входа на страховой рынок.

Зависимость конкурентоспособности страховых компаний от доли псевдостраховых операций в их деятельности станет дополнительным фактором риска в условиях либерализации входа на страховой рынок зарубежных страховщиков, в рамках ожидаемого присоединения России к ВТО. В той степени, в которой для российских компаний спрос на классические страховые продукты остается потенциальным, зарубежные страховые компании обладают сравнительными конкурентными преимуществами благодаря репутации надежных участников рынка.

4. Исполнительная власть и рынки страхования

4.1. Деятельность органов исполнительной власти и условия конкуренции на российских финансовых рынках

Деятельность органов исполнительной власти — речь идет об органах власти, не уполномоченных осуществлять пруденциальное регулирование, — служит важнейшим фактором, воздействующим на структуру страховых рынков. Это утверждение верно не только для страховых, и в более широком смысле не только для финансовых рынков. Вплоть до сегодняшнего дня органы исполнительной власти в России оказывают определяющее влияние на уровень конкуренции на подавляющем большинстве рынков. Это влияние нельзя описать исключительно в терминах повышения или снижения административных барьеров входа на рынок. Текущие решения органов исполнительной власти как федерального, так и регионального уровня определяют правила доступа участников конкуренции к тем или иным ресурсам, следовательно, цену этих ресурсов. Результатом с неизбежностью является привилегированное положение одних участников конкуренции по сравнению с другими. Именно в деятельности исполнительных органов власти большинство аналитиков российских рынков видят источник *неравных условий конкуренции*, оказывающих сильное отрицательное влияние на эффективность функционирования рынков²⁰.

²⁰ Экономика России: рост возможен: Доклад Global McKinsey Institute. 1999.

Особенность финансовых рынков, в том числе страхового рынка, состоит в удобстве его использования в качестве инструмента изъятия административной ренты. Типичны примеры, когда исполнительные органы власти не просто предоставляли дополнительные преференции тем или иным страховым компаниям, но обуславливали подписание контракта на поставку товаров или услуг, либо получение кредита из фонда поддержки предпринимательства заключением страховых договоров с уполномоченными компаниями. Масштаб использования российских страховых компаний в качестве инструмента извлечения ренты делает фактор взаимоотношения с администрациями решающим в развитии страховой отрасли²¹.

Несмотря на проявления коррупции и патернализма, действие этого фактора сопровождалось бы меньшими отрицательными эффектами, если бы деятельность по обслуживанию ренты и собственно страховая деятельность в ее классическом понимании были бы разделены. Однако мы наблюдаем обратное — объединение различных видов деятельности в рамках одной страховой компании, что приводит к перекрестному субсидированию. Возникает эффект, аналогичный воздействию на рынок псевдострахования в форме так называемого страхования жизни, — пользующиеся административной поддержкой (в том числе благодаря особой роли в процессе извлечения ренты) страховые компании из той части ренты, которая остается в их распоряжении, субсидируют деятельность по осуществлению классических видов страхования.

Очевидно, борьба с рентоориентированным поведением и коррупцией не может служить задачей антимонопольной политики. Однако в этой связи необходимо вспомнить и уникальные, в международном контексте, полномочия российского антимонопольного органа, которые дают возможность противодействовать деятельности исполнительных органов власти, приводящей к ограничению конкуренции. В условиях слабости судебной системы нормы в отношении предотвращения и санкций за ограничения конкуренции со стороны исполнительных органов обладают

²¹ Помимо органов исполнительной власти, подобная практика распространена при заключении договоров с хозяйствующими субъектами отраслей естественных монополий.

целым рядом достоинств. В частности, для применения этих норм нет необходимости доказывать умышленный характер нарушения конкуренции, что обязательно в рамках собственно антикоррупционных дел.

Мы провели анализ влияния на структуру региональных рынков страхования²² соглашений между компаниями (преимущественно московскими), с одной стороны, и региональными органами исполнительной власти — с другой. Подобные исследования в зарубежной экономической литературе обычно посвящены воздействию на структуру страховых рынков различных моделей регулирования²³. Как нам представляется, можно утверждать, что в России дискреционные действия исполнительных органов власти оказывают на концентрацию и конкуренцию не меньшее, а возможно, большее воздействие, чем собственно нормы пруденциального регулирования.

4.2. Соглашения между страховыми компаниями и исполнительными органами власти: влияние на вход и выход участников рынка

Целью анализа служило сопоставление влияния различных факторов, определяющих спрос на услуги страховых компаний, на количество страховщиков в разрезе региональных рын-

²² Здесь и далее мы будем для простоты отождествлять границы административно-территориального деления Российской Федерации с границами региональных рынков. В действительности мы не считаем такое деление бесспорным. Гораздо более точное определение границ рынка содержится в Порядке проведения анализа и оценки состояния конкурентной среды на товарных рынках, утвержденном МАП России. Выделение границ рынка основывается на принципе существенной величины издержек переключения (которые можно считать дополнительными транзакционными затратами). Если покупатель из пункта А при приобретении продукта или услуги в пункте Б несет издержки переключения меньше 5% (иногда говорят о 10%) от цены соответствующего продукта или услуги, пункты А и Б принадлежат к одному локальному рынку. Пользуясь этим принципом, мы должны будем заключить, скорее всего, что региональные страховые рынки можно рассматривать как относительно изолированные только в отношении страховых продуктов, предназначенных для домохозяйств. Строго говоря, и в этом случае границы рынков не совпадут с административно-территориальными границами.

²³ Supponic S.J., Tennyson S. Rate Regulation and the Industrial Organization of Automobile Insurance: NBER Working Paper. 1995. N 5275.

ков. В частности, мы ставили целью установить наличие или отсутствие влияния соглашений между региональными органами исполнительной власти и страховыми компаниями на концентрацию на региональных страховых рынках. Основой информационной базы послужили ежегодные сборники Государственного комитета по статистике Российской Федерации “Данные о деятельности страховых организаций”. Особенностью данных ГКС служит то, что в них информация о количестве страховых компаний в регионе, о собранных этими компаниями премиях и т.д. приводится исключительно на основе данных о компаниях, зарегистрированных в данном регионе. Для однозначной характеристики концентрации на региональных страховых рынках это создает проблемы. Однако для наших целей такой разрез данных обладает даже определенным преимуществом: мы можем более четко проследить влияние договоров между московскими страховыми компаниями и региональными органами исполнительной власти на политику создания или прекращения деятельности региональных страховых компаний. Сведения ГКС были дополнены данными специально приобретенной информационной базы компании “БиСер” о соглашениях между московскими страховыми компаниями и органами исполнительной власти в регионах. База включает данные о 75 субъектах Российской Федерации. По очевидным причинам данные о Москве, Санкт-Петербурге и автономных округах, содержащиеся в первоначальной статистической отчетности, были исключены из рассмотрения.

Данные о количестве региональных страховых компаний, филиалов московских страховых компаний в регионах, числе соглашений между органами исполнительной власти и московскими страховыми компаниями приведены в Приложении 2. Как уже указывалось, источником данных о численности региональных страховых компаний служат сборники Государственного комитета по статистике Российской Федерации. Источником данных о филиалах московских страховых компаний служили сайты крупнейших страховых компаний России (ПСК, “ВЕСТа”, “Спасские Ворота”, “Энергогарант”, “РОСНО”, “РЕСО-гарантия”).

Приведенные данные показывают, что на региональном уровне в 1997—1999 гг. прослеживалась общая тенденция сокращения числа страховых компаний. Медианное значение числа страховых компаний в регионе в 1997 г. составляло 11 компаний, в 1998 г. — 10, в 1999 г. — только 7. Число филиалов московских страховых компаний в этот период оставалось практически неизменным, хотя, по всей вероятности, менялся масштаб их деятельности. В рассматриваемый период росло число действующих соглашений между московскими страховыми компаниями и региональными органами исполнительной власти. Обращает на себя внимание, что процессы заключения специальных соглашений о сотрудничестве и открытия филиалов московских компаний, во-первых, зачастую не совпадали во времени, во-вторых, не следовали один из другого. Сопоставление числа филиалов московских компаний в регионе и числа заключенных соглашений показывает, что хотя, как правило, в регионах с большим количеством филиалов московских компаний все же заключалось больше соглашений, однако прямолинейной существующую зависимость признать нельзя. Отсутствуют свидетельства об отрицательной зависимости между числом зарегистрированных в регионе страховых компаний и числом действующих в регионе филиалов московских страховых компаний: корреляции (значимые на 1% уровне) между этими показателями составляют 0,503, 0,464 и 0,450 для 1997, 1998 и 1999 г. соответственно.

Проведенный регрессионный анализ ставил целью ответ на вопрос, в какой степени число страховых компаний — следовательно, концентрация на региональном рынке — зависит от различных факторов формирования спроса на услуги страховых организаций. В качестве важнейших объясняющих переменных рассматривалась численность населения в регионе (в млн человек), среднемесячный доход работников в регионе (в тыс. денонмированных рублей). Естественно ожидать, что оба этих фактора положительно влияют на спрос и, следовательно, — на количество страховых компаний. Источником соответствующих данных служили сборники Государственного комитета по статистике “Социально-экономическое положение Российской Федерации”. Кроме того, в качестве важных индикаторов экономического уровня

региона рассматривались показатели рейтинга инвестиционного потенциала в регионе, а также экономического и политического риска в регионе. Источником этих рейтингов служили данные рейтингового агентства “Эксперт РА”. Методика составления рейтингов в целом на протяжении указанного периода не менялась. Мы ожидали, что инвестиционный потенциал, при прочих равных условиях, окажет положительное влияние на число страховых компаний, а экономический и политический риск — отрицательное. В регрессионном анализе зависимой переменной служило число региональных страховых компаний.

Результаты регрессионного анализа числа страховых компаний в регионах (1997—1999 гг.) представлены в табл. 4. Мы видим, что численность населения и среднемесячный доход оказывают устойчивое положительное (как и ожидалось) влияние на число страховых компаний в регионе. Коэффициент зависимости в течение рассматриваемого периода уменьшается: если в 1997 г. с увеличением численности населения на 1 млн человек число страховых компаний выросло почти на 10, то в 1998 г. — на 6, а в 1999 г. — на 5. Аналогично снижался коэффициент, отражающий влияние среднемесячного дохода в регионе. Однако при оценке этого результата следует иметь в виду продолжавшуюся в течение всего периода 1997—1999 гг. инфляцию. Так что говорить о снижающемся влиянии среднемесячного дохода на количество страховых компаний в регионе, строго говоря, нельзя. Обращает на себя внимание растущее с 1997 по 1999 г. влияние на количество страховых компаний инвестиционного потенциала региона. Рейтинг экономического риска, как мы видим, оказывает чрезвычайно слабое положительное (в противоположность ожидаемому) влияние на концентрацию компаний на региональных рынках. В то же время значимость фактора политического риска в указанный период растет. Ожидаемое (отрицательное) влияние на число региональных страховых компаний оказывают действующие соглашения между органами исполнительной власти и московскими страховыми компаниями. В 1999 г. дополнительный договор между московской страховой компанией и органами исполнительной власти приводит к сокращению числа компаний в регионе на одну.

Таким образом, результаты анализа подтверждают гипотезу о том, что соглашения между московскими страховыми компаниями и региональными органами исполнительной власти служат фактором повышения концентрации страхового рынка в регионе. Неоднозначным служит сам механизм влияния соглашений на стимулы создания или прекращения деятельности местных страховых компаний. Учитывая существенное влияние органов исполнительной власти на условия бизнеса в России, можно предположить, что заключая подобные соглашения с московскими компаниями, региональные органы исполнительной власти одновременно частично отказываются от поддержки местных страховых компаний. Однако возможно и альтернативное объяснение: само заключение подобного договора служит своеобразным сигналом для местных страховщиков о том, что, скорее всего, они не будут создавать барьеры входа на региональные рынки для московских компаний. Учитывая, что благодаря размеру и большому набору предлагаемых страховых продуктов московские компании — при отсутствии административной поддержки региональных — более конкурентоспособны по сравнению с региональными, последние не имеют стимула открывать новый бизнес или продолжать свою деятельность.

Непростым вопросом является оценка воздействия обнаруженного влияния соглашений на концентрацию на региональных рынках. По нашему мнению, вход московских компаний на региональные рынки при одновременном сокращении числа региональных страховщиков, скорее всего, сопровождается повышением эффективности — даже если при этом увеличивается концентрация. Однако сам факт зависимости структуры страхового рынка от решений исполнительных органов служит опасным симптомом. Он может и, скорее всего, означает, что вне очевидной административной поддержки конкурентоспособность большинства страховых компаний в России оказывается низкой. В свою очередь, административный протекционизм объективно не может служить опорой более или менее стабильного развития рынка.

Таблица 4. Результаты регрессионного анализа
(зависимая переменная — число страховых компаний в регионе)

Страховые компании	1997 г.		1998 г.		1999 г.	
	Коэффициент	t-статистика	Коэффициент	t-статистика	Коэффициент	t-статистика
Постоянная	-9,078*	-1,707	-5,208	-1,214	-0,518	-0,143
Население, млн человек	9,939***	7,475	5,890***	3,844	4,897***	3,407
Средний доход, тыс. деноминированных рублей в месяц	9,263**	2,391	8,318***	2,775	1,968	1,417
Рейтинг инвестиционного потенциала	2,962	0,813	4,215	1,420	4,553	1,611
Рейтинг экономического риска	0,017	0,353	0,026	0,616	0,004	0,107
Рейтинг политического риска	-0,002	-0,042	-0,049	-1,394	-0,048	-1,525
Число соглашений	-2,175	-1,414	-0,551	-0,654	-1,076*	-1,887
R ² (скор. R ²) Число наблюдений	0,766 (0,745) 75		0,719 (0,694) 75		0,726 (0,701) 75	

* Коэффициент значим на уровне 10%.

** Коэффициент значим на уровне 5%.

*** Коэффициент значим на уровне 1%.

5. Заключение

Наша работа ставила целью проанализировать факторы, определяющие интенсивность конкуренции и уровень эффективности российского страхового рынка. Во многом анализ подтвердил выводы, которые были сделаны в более ранних работах²⁴. Мы еще раз показали, что препятствием развитию конкуренции на рынке финансовых услуг служат не активизировавшиеся в последние годы тенденции концентрации, а чрезвычайно высокая сегментация рынка при одновременном перекрестном субсидировании классических видов страхования за счет видов деятельности, не относящихся к страхованию как таковому (налоговая оптимизация) и использовании административной поддержки.

Нам удалось уточнить содержание воздействия страхования жизни на состояние рыночной конкуренции. Проблема состоит не просто в том, что часть страховых компаний специализируются на видах деятельности, не связанных со страхованием как таковым, а в том, что в конкретных хозяйственных условиях компании, не практикующие страхование жизни, лишены ценовой конкурентоспособности при реализации других страховых продуктов, относящихся к классическим видам страхования. Обнаруженный нами положительный эффект масштаба на страховом рынке для компании, осуществляющей только классическое страхование, не перекрывает повышение затрат в результате отказа от страхования жизни. Поскольку источником конкурентных преимуществ на рынке становится осуществление не относящегося к классическому страхованию бизнеса, качественное развитие рынка тормозится.

Подобные же проблемы складываются в связи с высокой ролью административной поддержки. Поскольку на ней основаны конкурентные преимущества компаний, при любой, даже чрезвычайно низкой концентрации реальная конкуренция оказывается слабой.

²⁴ Конкуренция на рынках небанковских финансовых услуг / Под ред. С.Б. Авдашевой, А.Е. Шаститко.

Проблемы конкурентной политики на российском страховом рынке осложняются тем, что значительная часть ключевых факторов находится очевидно вне сферы компетенции антимонопольного органа. В первую очередь это касается специализации страховых компаний, объединения страхования жизни с другими видами страхования, позволяющего осуществлять перекрестное субсидирование.

В отношении отрицательного воздействия органов исполнительной власти на конкуренцию МАП обладает гораздо большими полномочиями, хотя их реальное использование затруднено. Одна из проблем применения этой нормы сопряжена со сложностью доказательства отрицательного воздействия на конкуренцию. Здесь, как и в целом ряде других случаев, антимонопольные органы сталкиваются не с недостатками существующей нормативной базы, а с недостатком ресурсов для осуществления глубокого антимонопольного расследования конкретных дел.

Как представляется, наши выводы — в первую очередь относительно ключевого отрицательного влияния перекрестного субсидирования на уровень конкуренции — относятся далеко не только к рынку страховых продуктов. Вспомнив результаты других исследований финансовых и товарных рынков, необходимо еще раз подчеркнуть, что практически в каждом случае, когда мы наблюдаем “несовпадение формы и содержания” (проявлением чего на страховом рынке служит активное использование краткосрочных схем “налоговой оптимизации”), мы находим препятствия для усиления конкуренции и повышения эффективности функционирования рынков. В этом контексте активная структурная политика должна ставить долгосрочную цель разделения разнородных видов деятельности, способных оказывать эффекты перекрестного субсидирования, в деятельности хозяйствующих субъектов. Даже незначительное продвижение по этому пути будет сопровождаться существенным усилением конкуренции.

Литература

Авдашева С.Б. Барьеры входа и конкуренция на российском рынке персональных инвестиций // Экономический журнал ВШЭ. 2001. Т. 5. № 3. С. 300—310.

Авдашева С.Б., Руденский П.О. Основные тенденции развития российского страхового рынка после кризиса 1998 года // Финансы. 2001. № 11. С. 57—61.

Конкуренция на рынках небанковских финансовых услуг / Под ред. С.Б. Авдашевой, Е.А. Шаститко; Бюро экономического анализа. М.: ТЕИС, 2002.

Обзор экономической политики в России за 2000 год / Под ред. А.В. Полетаева. Бюро экономического анализа. М.: ТЕИС. 2001. С. 382—424.

Перро А. “Сигналы качества” банков на рынке сбережений // Роль информации на российском рынке индивидуальных сбережений. М.: ГУ ВШЭ, 1998.

Экономика России: рост возможен. Доклад Global McKinsey Institute. 1999 // <http://mgi.mckinsey.com>.

Berger A.N., Mester L.J. Inside the Black Box: what explains differences in the efficiencies of financial institutions? // Journal of Banking and Finance. 1997. Vol. 21. P. 895—947.

Berger A.N., Hunter W.C., Timme S.G. The efficiency of financial institutions: A review and preview of research past, present and future // Journal of Banking and Finance. 1993. Vol. 17. P. 221—249.

Cummins J.D., Tennyson S., Weiss M.A. Consolidation and efficiency in the US life insurance industry // Journal of Banking and Finance. 1999. Vol. 23. P. 325—357.

Cummins J.D., Zi H. Comparison of frontier efficiency analysis: an application to the US life insurance industry // Journal of Productivity Analysis. 1998. Vol. 10. P. 131—152.

Guidance on insurance regulation and supervision for emerging market economies // Insurance principles, standards and guidance papers / International association of Insurance Supervision. 1997 // <http://www.iaisweb.org/framesets/pas.html>.

Grace M.F., Timme S.G. An examination of cost economies in the US life insurance industry // Journal of Risk and Insurance. 1992. Vol. 59. P. 72—103.

Houston D.B., Simon R.M. Economics of Scale in Financial Institution: A Study in Life Insurance // Econometrica. 1970. Vol. 38. N 6. P. 856—864.

Insurance core principles // Insurance principles, standards and guidance papers. International association of Insurance Supervision. 2000 // <http://www.iaisweb.org/framesets/pas.html>.

McAlister P.H., McManus D. Resolving the Scale Efficiency Puzzle in Banking // Journal of Banking and Finance. 1993. Vol. 17. N 2—3. P. 389—405.

Powers M.R., Shubik M. On the trade-off between the law of large numbers and oligopoly in insurance // Insurance: Mathematics and Economics. 1998. Vol. 23. P. 141—156.

Saponic S.J. and S.Tennyson. Rate Regulation and the Industrial Organization of Automobile Insurance: NBER Working Paper Series. 1995. N 5275.

Toivanen O. Economies of scale and scope in the Finnish non-life insurance industry // Journal of Banking and Finance. 1997. Vol. 21. P. 759—779.

Transition Report 1998: Financial Sector in Transition. EBRD, 1998.

Приложения

Приложение 1. Характеристика выборки страховых компаний: описательная статистика

База данных “Интерфакс-100” за 1999 г.

Число компаний — 96; из них 23 входят в систему Росгосстраха.

	Минимум	Максимум	Среднее	Стандартное отклонение
Доля расходов на ведение дел в премии	0,01	0,63	0,23	0,1977
Прирост суммы премии по сравнению с 1998 г.	-0,93	15,83	1,22	1,9287
Доля обязательного страхования в премиях	0,00	0,99	0,0610	0,1885
Доля non-life страхования в премиях	0,00	1,00	0,6783	0,3545
Сумма привлеченных премий, млн руб.	25,98	4597,72	468,77	893,99

Корреляции показателей, использованных в регрессионном анализе

(Нижняя строка содержит характеристику значимости корреляции):
показатель размера 1 — величина, обратная сумме премий (в млн руб.);
показатель размера 2 — натуральный логарифм суммы премий (в млн руб.);

показатель размера 3 — величина, обратная натуральному логарифму суммы премий (в млн руб.).

	Показатель размера 1	Показатель размера 2	Показатель размера 3	Доля non-life страхования в премии	Фиктивная переменная Росгосстраха	Доля обязательного страхования в премии	Прирост премии по сравнению с предыдущим годом
Доля расходов на ведение дела в премии	0,532** 0,000	-0,494** 0,000	0,513** 0,004	0,526** 0,000	0,813** 0,000	-0,067 0,515	-0,235* 0,021

	Показатель размера 1	Показатель размера 2	Показатель размера 3	Доля non-life страхования в премии	Фиктивная переменная Росгосстраха	Доля обязательного страхования в премии	Прирост премии по сравнению с предыдущим годом
Показатель размера 1		-0,869** 0,000	0,914** 0,000	0,432** 0,000	0,395** 0,000	-0,217* 0,034	-0,287** 0,005
Показатель размера 2			-0,994** 0,000	-0,433** 0,000	0,032 0,707	0,248* 0,015	0,419** 0,000
Показатель размера 3				0,450** 0,000	0,398** 0,000	-0,253* 0,013	-0,392** 0,000
Доля non-life страхования в премии					0,322** 0,001	-0,310** 0,002	0,123 0,232
Фиктивная переменная Росгосстраха						-0,121 0,239	-0,208* 0,042
Доля обязательного страхования в премии							-0,043 0,680

** Корреляция значима на уровне 0,01 (двусторон.).

* Корреляция значима на уровне 0,05 (двусторон.).

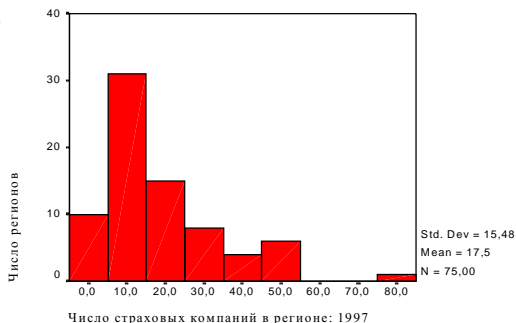
Приложение 2. Характеристика страхования в российских регионах: 1997—1999 гг.

Описательная статистика для числа региональных компаний, характеристик регионального рынка страхования и соглашений между региональными органами исполнительной власти и московскими страховыми компаниями

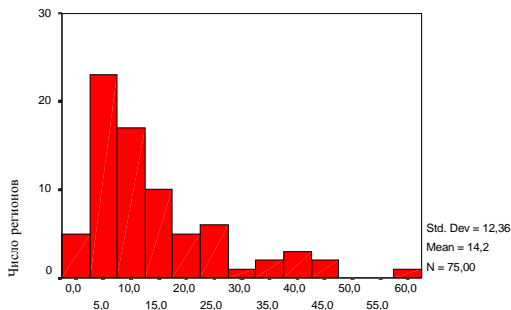
Показатели	Год	N	Минимум	Максимум	Медиана	Стандартное отклонение
Число страховых компаний, зарегистрированных в регионе	1997	75	1,00	80,00	17,5200	15,4774
	1998	75	1,00	62,00	14,1757	12,4442
	1999	75	1,00	57,00	11,8533	10,8599
Население, млн человек	1997	75	0,20	6,58	1,7731	1,2612
	1998	75	0,20	6,56	1,7646	1,2651
	1999	75	0,20	6,55	1,7596	1,2644
Среднемесячный доход на одного человека, тыс. руб.	1997	75	0,20	1,73	0,6156	0,2651
	1998	75	0,29	2,21	0,7347	0,3167
	1999	75	0,52	3,91	1,2535	0,5876
Число соглашений региональных исполнительных органов власти со страховыми компаниями	1997	75	0,00	3,00	0,3333	0,6438
	1998	75	0,00	5,00	0,5867	1,0279
	1999	75	0,00	7,00	1,0533	1,3243

Распределение числа местных страховых компаний по регионам

1997 г.

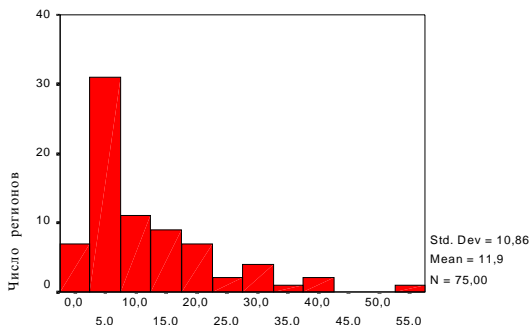


1998 г.



Число страховых компаний в регионе: 1998

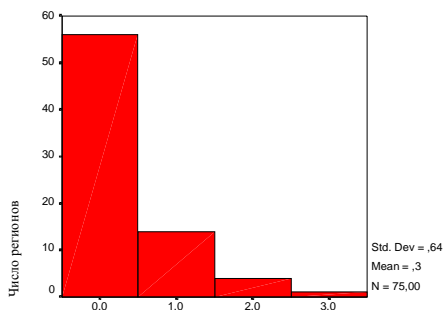
1999 г.



Число страховых компаний в регионе: 1999

Соглашения между московскими страховыми компаниями и региональными органами исполнительной власти (1997—1999, по данным информационного агентства БиСер)

1997 г.



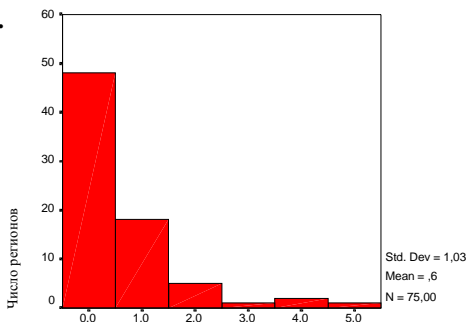
Число соглашений: 1997

Регионы, где число соглашений = 1: Владимирская область, Вологодская область, Кемеровская область, Московская область, Республика Бурятия, Республика Дагестан, Республика Марий Эл, Республика Татарстан, Республика Чувашия, Самарская область, Саратовская область, Сахалинская область, Тверская область, Ульяновская область.

Регионы, где число соглашений = 2: Архангельская область, Ленинградская область, Новосибирская область, Республика Башкортостан.

Регионы, где число соглашений = 3: Нижегородская область.

1998 г.



Число соглашений: 1998

Регионы, где число соглашений = 1: Владимирская область, Волгоградская область, Кемеровская область, Костромская область, Краснодарский край, Липецкая область, Московская область, Оренбургская область, Орловская область, Республика Бурятия, Республика Дагестан, Республика Марий Эл, Республика Татарстан, Республика Чувашия, Сахалинская область, Смоленская область, Тверская область, Ульяновская область;

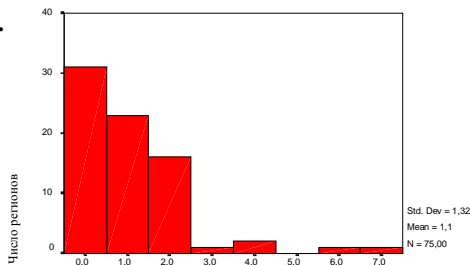
Регионы, где число соглашений = 2: Иркутская область, Новосибирская область, Республика Башкортостан, Самарская область, Тульская область;

Регионы, где число соглашений = 3: Саратовская область;

Регионы, где число соглашений = 4: Архангельская область, Ленинградская область;

Регионы, где число соглашений = 5: Нижегородская область.

1999 г.



Число соглашений: 1999

Регионы, где число соглашений = 1: Волгоградская область, Кемеровская область, Красноярский край, Липецкая область, Мурманская область, Новгородская область, Оренбургская область, Орловская область, Пензенская область, Пермская область, Псковская область, республика Дагестан, Республика Карачаево-Черкессия, Республика Марий Эл, Республика Татарстан, Республика Удмуртия, Сахалинская область, Смоленская область, Ставропольский край, Челябинская область, Ярославская область.

Регионы, где число соглашений = 2: Владимирская область, Иркутская область, Костромская область, Краснодарский край, Московская область, Новосибирская область, Республика Бурятия, Республика Калмыкия, Республика Карелия, Республика Чувашия, Самарская область, Тверская область, Тульская область.

Регионы, где число соглашений = 3: Ульяновская область.

Регионы, где число соглашений = 4: Архангельская область, Ленинградская область.

Регионы, где число соглашений = 6: Саратовская область.

Регионы, где число соглашений = 7: Нижний Новгород.

Корреляция между характеристиками региона и числом страховых компаний (нижняя строчка содержит характеристику значимости корреляции)

1997 г.

	Численность населения, млн чел.	Среднемесячный доход, тыс. руб.	Рейтинг инвестиционного потенциала	Рейтинг политического риска	Рейтинг экономического риска	Число соглашений
Число страховых компаний	0,849** 0,000	0,207 0,075	0,755** 0,000	-0,220 0,058	-0,467** 0,000	0,174 0,136
Численность населения, млн чел.		0,021 0,855	0,817** 0,000	-0,202 0,082	-0,527** 0,000	0,327** 0,004
Среднемесячный доход, тыс. руб.			0,244* 0,035	-0,244* 0,035	-0,195 0,094	-0,132 0,258
Рейтинг инвестиционного потенциала				-0,237* 0,041	-0,640** 0,000	0,287* 0,013
Рейтинг политического риска					0,233* 0,044	-0,016 0,889
Рейтинг экономического риска						-0,291 0,011

1998 г.

	Численность населения, млн чел.	Среднемесячный доход, тыс. руб.	Рейтинг инвестиционного потенциала	Рейтинг политического риска	Рейтинг экономического риска	Число соглашений
Число страховых компаний	0,798** 0,000	0,269* 0,021	0,794** 0,000	-0,246* 0,034	-0,300* 0,010	0,166 0,159
Численность населения, млн чел.		0,056 0,636	0,895** 0,000	-0,146 0,210	-0,258* 0,025	0,301** 0,009
Среднемесячный доход, тыс. руб.			0,190 0,103	-0,193 0,097	-0,476** 0,000	-0,101 0,389
Рейтинг инвестиционного потенциала				-0,272* 0,018	-0,404** 0,000	0,273* 0,018
Рейтинг политического риска					0,336** 0,003	-0,075 0,524
Рейтинг экономического риска						-0,196 0,093

1999 г.

	Численность населения, млн чел.	Среднемесячный доход, тыс. руб.	Рейтинг инвестиционного потенциала	Рейтинг политического риска	Рейтинг экономического риска	Число соглашений
Число страховых компаний	0,807** 0,000	0,204 0,079	0,811** 0,000	-0,282* 0,014	-0,264* 0,022	0,102 0,384
Численность населения, млн чел.		0,021 0,861	0,910** 0,000	-0,158 0,176	-0,205 0,077	0,286* 0,013
Среднемесячный доход, тыс. руб.			0,166 0,155	-0,214 0,065	-0,437** 0,000	-0,149 0,202
Рейтинг инвестиционного потенциала				-0,284* 0,013	-0,346** 0,002	0,266* 0,021
Рейтинг политического риска					0,354** 0,002	-0,117 0,318
Рейтинг экономического риска						-0,202 0,082

** Корреляция значима на уровне 0,01 (двусторон.).

* Корреляция значима на уровне 0,05 (двусторон.).

Оглавление

1. Введение	3
2. Страхование жизни в России как псевдострахование, его роль в деятельности страховых компаний и влияние на российский страховой рынок	9
3. Эффект масштаба в деятельности российских страховых компаний	16
4. Исполнительная власть и рынки страхования	28
5. Заключение	36
Литература	38
Приложения	40

Препринт WP1/2002/01
Серия WP1

Институциональные проблемы российской экономики

С.Б. Авдашева, П.О. Руденский

**Российский рынок страхования:
конкуренция и эффективность**

Публикуется в авторской редакции
Зав. редакцией *Е.А. Рязанцева*
Ответственный за выпуск *Е.Н. Ростиславская*
Оформление серии *А.М. Павлов*
Корректор *Е.Е. Андреева*
Компьютерная верстка *О.А. Корытько*

ЛР № 020832 от 15 октября 1993 г.
Подписано в печать 30.09.2002 г. Формат 60x84 ¹/₁₆. Бумага офсетная.
Печать трафаретная. Гарнитура Таймс. Тираж 150 экз. Уч.-изд. л. 3,25.
Усл. печ. л. 2,79. Заказ № 270. Изд. № 244

ГУ ВШЭ. 117312, Москва, ул. Вавилова, 7
Типография ГУ ВШЭ. 125319, Москва, Кочновский проезд, 3