

5. Krasnova, I., 2015. The essence and criteria for identifying systemically important banks. Bulletin of the National Bank of Ukraine, 5, pp. 18–24.
6. Praet, P., 2010. Macro-prudent and financial stability statistics to improve financial analysis of exposures and risk transfers. Fifth ECB Conference of Statistics "Central Bank statistics: What did financial crisis change". pp. 3.
7. Zhou, C., 2010. Are Banks Too Big to Fail? Measuring Systemic Importance of Financial Institutions. International Journal of Central Banking, pp. 205–250.
8. Huertas Thomas, F., 2009. Too big to fail, too complex to contemplate: What to do about systemically important firms: manuscript. [pdf] Financial Markets Group Conference: London School of Economics and Political Science. Available at: <http://www.lse.ac.uk/fmg/documents/events/conferences/2009/tooBig/Huertas.pdf>
9. Hee Su, Roh, 2015. Too-Important-To-Fail (TITF) Implicit Guarantee with a Limited Fiscal Backstop May. Social Science Research Network, pp. 46. Available at: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cgm?abstract_id=2614258
10. Yaseen, A., 2012. Managing Systemically Important Financial Institutions (SIFIs). Speech at the second meeting of the Financial Stability Board (FSB) Regional Consultative Group for Asia. Kuala Lumpur.
11. Pashkevich, A., 2013. Systemically significant financial institutions on the example of the banks of Belarus. Bankovskiy vesnik: Informational, analytical and scientific and practical journal of the National Bank of the Republic of Belarus, 19, pp. 27–36.
12. Zhegalova, E.V., 2015. The development of regulation and supervision in the global insurance market in the context of globalization: foreign and Russian experience. Economic sciences, 131, pp. 113–116.
13. Khudyakova, L.S., 2013. New approaches to global financial regulation. IMEMO RAS, Moscow, pp. 162.
14. Novikova, V., 2013. Functioning and Regulation of Systemically Significant Banks in the Republic of Belarus. Bankovskiy vesnik: Informational, Analytical and Scientific and Practical Journal of the National Bank of the Republic of Belarus, 20, pp. 33–38.
15. Jagtiani, E.P., 2012. Influence Volcker's Directive on Mergers and Acquisitions of US Financial Institutions. Money and credit, 11, pp. 46–52.
16. Silvestrov, S.N., 2014. The Financial Stability Board as the fourth pillar of the global financial system. Bulletin of the Financial University, 6, pp. 84–91.
17. ECB, 2006. Financial Stability Report. [pdf] European Central Bank. Available at: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/financialstabilityreview200612en.pdf?eeb9342332f4cd3127e55b523c51c9ff>
18. ECB, 2006. Financial Stability Review. [pdf] European Central Bank., pp. 18. Available at: <https://www.ecb.int/pub/pdf/other/financialstabilityreview200612en.pdf>
19. BIS, 2011. Global systemically important banks: assessment methodology and the additional loss absorbency requirement (Covernote). [pdf] Basel Committee of Banking Supervision. Available at: <http://www.bis.org/publ/bcbst207cn.pdf>
20. CIS, 2015. Regulation of the activities of key financial institutions of CIS member states taking into account international practice. CIS Executive Committee. www.e-cis.info/foto/pages/24801.docx
21. Resolution of the Board of the National Bank of Ukraine 139 of 9 April 2012 on the Procedure for the Identification and Recognition of Banking Groups. <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0708-12>
22. Basel Committee on Banking Supervision, 2013. Globally systemically important banks: updated assessment methodology and the additional loss absorbency requirement. [pdf] Bank for International Settlements. Available at: <http://www.bis.org/publ/bcbst255.pdf>
23. PBC, 2015. Members of Financial Stability Analysis Group of PBC. [pdf] People's bank of China. Available at: <http://www.pbc.gov.cn/english/130736/2946072/2015090616281480816.pdf>
24. Department of Finance, 2014. Minister of Finance about the importance of ensuring Canada's financial system remains strong. Ontario: Ottawa. Available at: <http://www.fin.gc.ca/n14/14-099-eng.asp>
25. Banks and Banking Act 2000. Ukraine: Verkhovna Rada. Available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>
26. Katusov, V.Yu., 2015. Money Credit. Banks: a textbook for bachelors. Moscow: Publishing House Yurayt, pp. 507.
27. Kaufman, G.G., 2015. Too Big to Fail in Banking: What Does It mean. [pdf] LSE financial Markets Group special paper series. Available at: <http://www.lse.ac.uk/fmg/workingpapers/specialpapers/pdf/sp222.pdf>
28. Nier, E.W., 2011. Towards Effective Macroprudential Policy Frameworks: An Assessment of Stylized Institutional Models. [pdf] IMF Working Papers. Available at: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2011/wp11250.pdf>
29. Craig, O. Brown, 2009. Too Many To Fail? Evidence of Regulatory Forbearance When the Banking Sector is Weak. [pdf] Review of Financial Studies, Forthcoming. Available at: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.615.610&rep=rep1&type=pdf>
30. League of insurance organizations of Ukraine, 2011. Expert opinion on Ukrainian insurance companies account for over 75% of the retail market. League of insurance organizations of Ukraine. Available at: <http://uainsur.com/our-news/28933/>

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2017; 5(194): 29-34

УДК 339.9:368

JEL classification: G22, F21, G34

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2017/194-5/4>

Д. Расшивалов, канд. екон наук, доц.
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

ВПЛИВ ВРЕХІТ НА БРИТАНСЬКИЙ ТА СВІТОВИЙ СТРАХОВИЙ РИНОК: ФУНКЦІОНАЛЬНИЙ ТА ІНСТИТУЦІЙНИЙ АСПЕКТИ

Стаття присвячена питанням впливу на світовий страховий ринок рішення про вихід Великої Британії зі складу ЄС (Brexit) та майбутніх рішень про формат і механізм цього виходу. Аналізуються функціональні та інституційні аспекти, зокрема, пов'язані з провідною роллю лондонського страхового ринку у формуванні ємності глобального ринку страхування та з його залежністю від грошових потоків з інших регіональних та національних страхових і фінансових ринків.

Ключові слова: *Brexit, світовий страховий ринок, лондонський ринок, деінтернаціоналізація страхування.*

Постановка проблеми. Як відомо, у червні 2016 року піддані Сполученого Королівства проголосували за вихід з Європейського Союзу, прийнявши рішення, що відоме широкому загалові як Brexit. Це означає, що відтепер капітал, товари (послуги) та особи цієї країни та європейського комунітарного об'єднання не зможуть користуватись вільним рухом через кордони один одного, оскільки належатимуть до різних інституційних середовищ. Доробок галузі фінансових послуг Великої Британії (далі у тексті – ВБ) у валовій доданій вартості країни складає 96% (або 120 мільярдів фунтів стерлінгів зі 125 млрд. у 2016 році) [1].

А з огляду на те, що Лондон є одним із світових фінансових центрів, наслідки Brexit створюють ситуацію

глобальної невизначеності як на фінансових ринках так і на ринках фінансових послуг, і в першу чергу, на страховому. Стурбованість щодо інституційної та функціональної невизначеності подальшої роботи лондонського страхового ринку як важливої частини ринку світового дедалі голосніше висловлюється з боку транснаціональних гравців цієї галузі та британських страховиків. Природно, що ситуація потребує й фахової наукової оцінки, зокрема тому, що чимала частка українських страховиків купує перестраховування саме на лондонському ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання наслідків Brexit для британської та світової страхової галузі знаходиться в стадії визначення змісту предмета дослідження та його складових. Більшість публікацій

наразі мають прогностичний та постановочний характер. Зокрема, цікаві оцінки містяться у працях таких вчених та практиків як Ніколас Барр, Барт ван Арк, Стефані Фландрс, Стів Макговерн, Мелані Бейкер, Якоб Нелл, Кайл Багвелл, Роберт Штайгер, Сваті Дінгра, Томас Семпсон, Джон Ван Рейен, Джон Гроссман, Джаманко Оттавіано та інших.

На нашу думку, потребує подальшого дослідження таке коло питань як обрання моделі побудови взаємин ЄС-ВБ, що буде оптимальною для максимального збереження двосторонніх грошових потоків в рамках сектору фінансових послуг й, зокрема, в його страховий частині.

Метою дослідження, таким чином, є безпосередньо обґрунтування інституційних та функціональних критеріїв для вибору сценарію Brexit, який дасть змогу зберегти загальноєвропейський характер функціонування лондонського страхового ринку.

Методологія дослідження. При проведенні дослідження впливу Brexit на міжнародні страхові ринки й для визначення критеріїв інституціональної та функціональної концептуалізації майбутньої моделі взаємин ЄС та Великої Британії, зокрема у царині, фінансових послуг та страхування, використано наукові методи порівняльного аналізу та синтезу. Існуюча інституційна практика (швейцарська, норвезька та канадська) моделі інтернаціоналізації цієї царини досліджено методом безпосереднього порівняння.

Результати дослідження. Сьогодні комунітарний механізм ЄС забезпечує функціонування єдиного ринку без тарифів або нетарифних бар'єрів, що обмежують рух товарів та послуг між країнами ЄС; свободу надання послуг та заснування бізнесу; безвізовий режим переміщення осіб в межах союзу та доступ до угод про вільну торгівлю ЄС з 53 країнами, що не входять до об'єднання. Зasadничі домовленості підтримуються та обслуговуються потужним "бюрократичним" механізмом, включаючи Європейську Комісію, Європейський Суд, Європейський Центральний Банк, Європейський Парламент і Європейський Інвестиційний Банк.

Протягом останніх сорока років саме ці ключові інститути та інституції створили сучасний бізнес ландшафт Великобританії, невід'ємною частиною якого є лондонський страховий ринок – фінансовий та методологічний центр світового страхування. Цей ринок, поміж іншим, спирається на вільну торгівлю страховими послугами, що регулюється наявністю комунітарного страхового "паспорту" (ліцензії), що дозволяє надавати послуги без обмежень по всьому ЄС. У цій ситуації виникає ключове й дуже просте питання – що робити, а саме в який спосіб через Brexit перебудувати взаємини з Єврозоною, зокрема, не зруйнувавши європейський страховий простір. Непрості відповіді на це питання, можливо, будуть знайдені по результатах стратегічних перемовин між сторонами, що вже почалися.

Загальне уявлення про "ціну питання" дають макропоказники інтернаціоналізації британської економіки та, зокрема, сфери фінансових послуг. У контексті прямих іноземних інвестицій на сектор фінансових послуг країни припадає 45% їхнього накопиченого обсягу, що складає 8% валового внутрішнього продукту та щорічно (2016 рік) генерує 12% (76 млрд. фунтів) податкових надходжень та забезпечує зайнятість для 2,2 млн. осіб. Крім того, на Велику Британію припадає 37% обсягу операцій глобального ринку форекс, 39% позабіржового ринку деривативів, 16% транскордонних кредитних операцій та 29% міжнародного страхування [2, с. 5 -15].

Точне прогнозування узагальненого впливу Brexit не є можливим й радше може бути лише прогнозом оцінкою. Але в європейському й, зокрема, британсь-

кому науковому середовищі панує думка, яку ми поділяємо, що у довгостроковій перспективі цей вплив у кількісному вимірі буде безсумнівно негативним, (незважаючи на щорічну економію у 8-10 млрд. фунтів на внесках у загальний бюджет ЄС). Зокрема, за оцінками, за 20 років ВВП на душу населення буде на 3-5% нижче, аніж сьогодні [3].

В експертному середовищі обговорюються шість сценаріїв реалізації Brexit, кожен з яких розглядається з точки зору трьох критеріїв, що ставлять Великобританію перед вибором між політичною незалежністю, економічними наслідками виходу та швидкістю інституціональних змін, які мають відбутися до моменту виходу у березні 2019 року [4].

1. *Перемовини, що розпочалися не матимуть інституційного завершення* – угода ЄС-ВБ не укладається.

Така ситуація означатиме, що у ВБ більше не буде інституційних зобов'язань за угодою про приєднання до ЄС, і інституційний механізм, що мав би на меті функціонально замінити тисячі міжнародних угод, зокрема, щодо міжнародного характеру функціонування сектору фінансових послуг не створюється. Це так званий "чистий" Brexit. З точки зору рішуче налаштованих британських дослідників (наприклад, Річарда Джефрі), це дасть змогу суверенній ВБ будувати взаємовигідні економічні стосунки зі світом поза ЄС, який створює 80 відсотків глобального ринку товарів та послуг [3].

Наслідки цього вкрай малоімовірного сценарію є очевидними. Як мінімум, цей інституційний колапс призведе до функціонального руйнування всієї міжнародної ринкової інфраструктури ВБ: від блокування товарних потоків в умовах тарифної невизначеності й припинення імпорту ядерного палива та продуктів харчування до багатомільярдних судових позовів структур ЄС до уряду ВБ щодо плати за вихід.

2. *Укладання угоди лише про формальний вихід з ЄС* відповідно до статті 50 щодо її виходу з блоку. Цей сценарій є також малоімовірний, хоча й більш вірогідний та у цілому менш руйнівний. Він зберігає можливість для продовження неконфліктних перемовин з зовнішнім інституційним середовищем та торгівлі, що базується на правилах Світової організації торгівлі. Але це все ж сценарій дуже важкого Brexit. Через встановлення торговельних бар'єрів з ЄС буде збільшуватись емісія внутрішнього ринку ВБ та зменшуватись конкуренція серед постачальників для британських виробників. У довгостроковій перспективі компанії ВБ, орієнтовані на торгівлю з країнами, з якими ЄС не має пільгової угоди, можуть виграти, оскільки матимуть більше можливостей лобіювати державну допомогу, яка в даний час заборонена правилами європейського єдиного ринку. У цілому такий сценарій є малопривабливим, оскільки торговельні партнери з ЄС та ВБ будуть однаково дискриміновані тарифними та нетарифними бар'єрами. Наприклад, тарифи складатимуть до 10 відсотків на автомобільному ринку та у середньому 22 відсотка на сільськогосподарську продукцію [5]. Для страхового ринку цей сценарій мало чим відрізняється від першого, позаяк він також означатиме вихід лондонського ринку та страховиків ВБ з під інституційного регулювання єдиного паспортизованого ринку ЄС й у кінцевому рахунку призведе до значної деінтернаціоналізації ринку ВБ.

Укладання обмеженої угоди про безмитну торгівлю означатиме створення інституційного підмурку для вільної торгівлі товарами з ЄС, але без гарантованого доступу до єдиного європейського ринку послуг. При цьому ВБ матиме можливість вільно інституційне формувати свої торговельні взаємини з іншими країнами. Митні вимоги ЄС створюватимуть додаткові перешкоди

й витрати з огляду на технічні стандарти, і компанії ВБ мали б дублювати свої виробничі процеси по товарних позиціях, що не відповідають комунітарним правилам. Оскільки в 2016 році ВБ мала дефіцит торговельного товару з ЄС у 95 млрд. фунтів, головними бенефіціарами такого сценарію будуть виробники ЄС, які зможуть вільно заходити на ринки ВБ. В першу чергу це стосується автовиробників, (наприклад, BMW, Fiat) та машинобудівних компаній. Великі британські виробники, особливо в автомобільному секторі, фармацевтиці та у аерокосмічній галузі, також зможуть отримувати зиск від вільної торгівлі у порівнянні з торгівлею за правилами СОТ. В той же час сільськогосподарські товари не є стандартною частиною таких торгових угод.

Головна вада цього сценарію – виключення з обмеженої безмитної угоди сфери послуг. Зокрема, компанії фінансового сектору втраять "паспорти", які надають право вільно продавати у ЄС банківські, страхові та інші фінансові послуги чи інвестувати у створення компаній. З огляду на те, що ВБ має профіцит торговельного балансу 88 млрд. фунтів по статті сфера послуг, на яку припадає майже 80 відсотків валового продукту країни, цей сценарій не може розглядатись як пріоритетний, особливо враховуючи, що його реалізація, радше за все, може сягати поза 2019 рік.

3. *Всеохоплююча торгова угода.* ВБ може підписати всеохоплюючу угоду про торгівлю з ЄС, яка інституційне врегулює більшість аспектів торгівлі з блоком. Але тут знов постає питання обмеження суверенітету, які країни повинні буде прийняти, й проти чого завжди виступали прибічники виходу. У порівнянні з обмеженою угодою, що стосується лише товарів, цей сценарій включає до списку бенефіціарів й сектор послуг. Цікаво, що фінансові послуги рідко є частиною таких угод, але фахівці стверджують, що цей сектор буде легко включити до угоди, оскільки в даний час він повністю відповідає інституційним вимогам ЄС. Зокрема, практика пруденційного нагляду залишається аналогічною, й прийнятність регуляторних норм ЄС для ВБ може дозволити доступ на лондонський ринок страховим послугам з ЄС, зберігаючи таким чином високий рівень інтернаціоналізації страхової галузі ВБ. За умов реалізації цього сценарію, Велика Британія у багатьох сферах залишиться виконувачем інституційних вимог ЄС й не зможе діяти за власними суверенними нормами. Виробники-експортери й компанії сфери послуг як і тепер потерпатимуть від бюрократії ЄС у митних процедурах і матимуть тягар регулювання від вимог капіталу до екологічних стандартів ЄС. Очевидно, що ЄС наполягатиме на тому, що всеохоплююча торгова угода не може бути узгоджена, поки ВБ є членом союзу (тобто до 2019 року), хоча на практиці перемовини можуть розтягнутися на багато років.

4. *Митний союз.* Угода про митний союз матиме потенціал максимально пом'якшити інституційні обмеження у торговельних стосунках ВБ-ЄС. Сценарій митного союзу дозволить Британії вести переговори щодо власних міжнародних угод у сфері послуг та сільського господарства, але зовнішні тарифи на товари та угоди про торгівлю товарами будуть визначатися виключно ЄС. Головними бенефіціарами цього сценарію були б товаровиробники ВБ та ЄС. За практикою створення митних союзів сільське господарство та всі послуги, включаючи страхування, не будуть включені і не матимуть вигоди від угоди про митний союз. Як варіант розглядається опція об'єднання схеми митного союзу з іншими сценаріями Brexit. Сьогодні уряд ВБ виключив сценарій митного союзу, але заявив, що існуючі проце-

дури митного кордону повинні залишатися протягом періоду реалізації Brexit після 2019 року [6].

5. *Єдиний ринок.* Якщо б Великобританія зберегла доступ до єдиного ринку чи то як складова Європейської економічної зони, чи за угодою про митний союз, це забезпечило б інституційну наступність та гармонізацію з нормами ЄС та безмитною торгівлею. Це гарантує, що будь-які товари та послуги, походженням з ринку ВБ, можуть бути продані в будь-якій державі ЄС та навпаки. Якщо така угода включатиме вільну торгівлю товарами, сільське господарство та послуги, це фактично буде еквівалентним комунітарному вільному руху товарів та послуг в рамках ЄС. Великі товаровиробники-експортери та роботодавці ЄС також були б бенефіціарами, оскільки ВБ повинна буде прийняти вільне переміщення робочої сили в рамках угоди як засадничого інституту Європейської економічної зони. Головне, що при цьому Лондон, спираючись на комунітарну регуляторну систему (паспорти), збереже свою функцію загальноєвропейського та глобального центру купівлі-продажу страхових послуг.

Наведені сценарії віддзеркалюють всі теоретично можливі варіанти та рамкові підходи до визначення Brexit. Проте фахівці виокремлюють "короткий список" варіантів та схиляються до думки, що радше за все в основу формату виходу й наступного співробітництва буде покладено одну з трьох моделей взаємин ЄС, апробованих іншими країнами (Норвегія, Швейцарія, Канада) [7, с.4-10].

Норвезька модель взаємин з ЄС побудована на інститутах Європейської економічної зони (ЄЕЗ). Як відомо, ЄЕЗ була створена у 1994 році за участю країн ЄС, а також Норвегії, Ісландії та Ліхтенштейну. Країни-члени є частиною європейського єдиного ринку та мають забезпечувати вільний рух товарів, послуг, людей та капіталу в межах ЄЕЗ, тобто вони повинні запровадити інститути ЄС щодо єдиного ринку. Членство в ЄЕЗ не зобов'язує країни брати участь у єдиному валютному союзі, дотримуватись загальної зовнішньої політики, політики безпеки, юстиції тощо. Режим вільної торгівлі в межах зони не передбачає членства у митному союзі ЄС, отже Норвегія може самостійно встановлювати зовнішні тарифи і проводити власні торгові переговори з країнами, що не входять до ЄС. Країни-члени ЄЕЗ як всі учасники єдиного ринку ЄС сплачують за користування "чотирма свободами" і беруть участь у формуванні бюджету ЄС (по статтям фондів регіонального розвитку) та фінансують програми ЄС в яких беруть участь. До речі, щорічний внесок Норвегії в бюджет ЄС складає 524 млн. фунтів (106 фунтів на душу населення), що є на 17% нижче, ніж у Великобританії – 8.1 млрд. (128 фунтів на душу населення) [8, с. 22].

Отже норвезька модель хоча й не принесе значних бюджетних заощаджень ВБ, але приєднання до ЄЕЗ дозволить їй залишатися частиною єдиного ринку, зокрема страхового. Природно, що вибір моделі має оптимально враховувати інтереси всіх галузей, пам'ятаючи при цьому, що інститути ЄЕЗ мають й захисні торговельні механізми, які ЄС за потреби може використовувати в антидемпінговому режимі. (Заходи щодо обмеження імпорту з країн ЄЕЗ, як це трапилося в 2006 році, коли ЄС наклав 16% тариф на імпорт норвезького лосося [7, с. 4-10].) Головна інституційна перешкода для втілення цієї моделі полягає в тому, що члени ЄЕЗ повинні дотримуватись законодавства ЄС, яке регулює єдиний ринок, не маючи можливості впливати на рішення щодо створення інститутів. Це може завдавати шкоди національним інтересам ВБ, наприклад, у просуванні політики подальшої лібералізації торгівлі послугами.

Швейцарська модель взаємин з ЄС інституційне побудована на двосторонніх угодах, адже Швейцарія не є членом європейських інтеграційних об'єднань "облігаторного" типу на кшталт ЄЕЗ. (Окрім Європейської асоціації вільної торгівлі у складі Ісландії, Норвегії і Ліхтенштейну). Натомість, Швейцарія практикує "факультативну" модель європейської інтеграції, що передбачає ретельне переговорне опрацювання угод щодо регуляторної політики в окремих сферах (наприклад, зняття технічних обмежень у торгівлі, страхування, повітряний рух, пенсійне забезпечення, запобігання шахрайству тощо). Такий підхід двосторонніх договорів дозволяє Швейцарії гнучко вибирати ті царини взаємин з ЄС, у яких вона хоче взяти участь. Через членство в Європейській асоціації вільної торгівлі та угоди, що регулюють технічні обмеження у торгівлі, Швейцарія досягла високого рівня інтеграції свого товарного ринку з ЄС, аналогічного до рівня країн ЄЕЗ. Слід зауважити, що на тлі достатньо лібералізованого товарного обміну ЄС-Швейцарія, сторони досі не спромоглися узгодити позиції щодо всеосяжної угоди, що регулює торгівлю послугами. Отже, Швейцарія не є частиною єдиного європейського ринку послуг, і швейцарські фінансові установи часто обслуговують клієнтів з ринку ЄС через свої дочірні компанії, що розташовані в Лондоні.

Як і країни ЄЕЗ, Швейцарія практично не впливає на формування інституційних механізмів ЄС, якими вона має регуляторно керуватись (за умов прийнятності за принципом "так або ні"). У цьому сенсі Швейцарія балансує між інтеграцією та суверенітетом і здебільшого є доволі тісно інтегрованою з ЄС, приймаючи більшу частину економічного регулювання ЄС. Як і країни ЄЕЗ, Швейцарія робить внесок до бюджету ЄС на формування фондів регіонального фінансування та витрат на програми, в яких вона бере участь. Внесок Швейцарії за останні роки складав в середньому близько 53 фунтів на душу населення. За оцінками, якщо ВБ пристане на швейцарську модель, вона сплачуватиме до бюджету ЄС на 60% менше на душу населення, ніж зараз. [8, с.23].

Канадська модель взаємин з ЄС є найбільш інституційно опрацьованою – у лютому 2017 набула чинності Всеохоплююча угода про вільну торгівлю між Канадою та ЄС (СЕТА). Угода скасовує 99% тарифів, і, як прогнозують, збільшить товарообіг між сторонами на 12 млрд. доларів щорічно. Угода створює широкі умови для лібералізації ринку послуг. Як очікується, половина економічного зростання сторін від СЕТА відбудеться завдяки збільшенню торгівлі послугами. Інституційне наповнення угоди свідчить, що сторони спромоглися узгодити такі регуляторні механізми, які фактично зберігають значну частину "регуляторного суверенітету", позаяк передбачують, що економічні агенти, що прагнуть працювати на ринках сторін угоди, мають дотримуватись національних або комунітарних стандартів. Про це яскраво свідчить розділ угоди про фінансові послуги. Цей розділ дає змогу фінансовим установам та інвесторам в ЄС та Канаді отримувати справедливий та рівний доступ до ринків інших країн. Умови доступу на ринок повністю відповідають пруденційним та регуляторним стандартам, що діють в ЄС та Канаді. Фінансові установи можуть пропонувати свої послуги на транскордонних засадах в обмеженій кількості секторів, таких як певні страхові та банківські послуги. Угодою передбачається створення Комітету фінансових послуг для сприяння контролю та регулювання у цій сфері. Норми цього розділу дозволяють ЄС та Канаді захищати безпеку та цілісність своїх фінансових систем [9].

На нашу думку, саме канадська модель могла б стати підмурком для створення прийнятного інституціона-

льного та функціонального механізму майбутньої взаємодії ВБ-ЄС, оскільки дозволяє балансувати суверенні регуляторні права та реалізовувати конкурентні прагнення економічних агентів.

Лондонський страховий ринок – це глобальний центр страхування та перестраховування. Він є унікальним з огляду на концентрацію капіталу страховиків і, відповідно, здатність забезпечувати глобальне покриття для страхувальників з транснаціональним характером діяльності, та знань і вмінь п'ятидесяти тисяч персоналу страхових організацій. Лондон концентрує 21% відсотків премії світового страхового ринку non-life, що складає 432 млрд. дол. США (2015 рік). В тому числі від клієнтів з країн ЄС сюди щорічно надходить понад 8 мільярдів фунтів стерлінгів страхових премій.

Природно, що збереження функціональних та інституційних механізмів лондонського ринку як міжнародного страхового центру відповідає не тільки інтересам ВБ, а й інтересам міжнародної страхової спільноти, яка зацікавлена в ньому як у джерелі страхової ємності для традиційних і унікальних ризиків та страхової методології й досвіду. Отже у цьому сенсі страхова спільнота ВБ по результатах Brexit прагне досягти три цілі.

1. *Зберегти на лондонському страховому ринку регуляторні вимоги, що будуть еквівалентні вимогам "Solvency II"*. Хоча це й не дасть права доступу на ринок ЄС для страховиків та перестраховиків ВБ, важливо щоб майбутня торгівельна угода з союзом, містила положення про незмінність та еквівалентність пруденційних регуляторних режимів.

Еквівалентність вимог до платоспроможності на рівні "Solvency II" сама по собі не дає права доступу до єдиного ринку ЄС й не є альтернативою угодам про вільний доступ. Еквівалентність до підходів на засадах "Solvency II" означатиме лише те, що платоспроможність перестраховиків ВБ, що отримують 40% свого бізнесу від цедентів з Євросоюзу, буде оцінюватись таким же чином, як і фінансова стійкість перестраховиків ЄС. До речі, два основних конкуренти Великобританії на світовому страховому ринку – Бермудські острови та Швейцарія – вже продунційно досягли еквівалентності з "Solvency II", (що забрало майже п'ять років)?, а США та ЄС нещодавно уклали угоду, яка сприятиме скасуванню регуляторних бар'єрів щодо еквівалентності.

2. *Зберегти для британських страховиків та перестраховиків право безперешкодного доступу на ринок ЄС*. Нова угода про торгівлю з ЄС має давати право для гравців лондонського ринку приймати ризики, що представляють їм страхові брокери з ЄС, а також взаємне право для страховиків ЄС безперешкодно працювати на лондонському ринку, з дотриманням додаткових вимог до капіталу і нагляду у цілому. Від клієнтів з країн ЄС на лондонський ринок щорічно надходить через брокерів понад 8 мільярдів фунтів стерлінгів страхових премій. Це є можливим через застосування єдиної страхової ліцензії – паспорта страховика, перестраховика або брокера, якими користуються майже 80% страхових організацій для ведення "вихідного" на лондонський ринок та "вихідного" до ЄС бізнесу. У царині послуг, зокрема страхування, вільним доступом на ринок ВБ сьогодні користуються майже 8000 європейських компаній й для виходу на ринок ЄС – 5000 британських [11, с.42].

Вільний доступ на ринки дає Лондону значну конкурентну перевагу та важливу операційну здатність надавати клієнтам покриття як глобальне по території, так й диверсифіковане по продуктовим лініям (видам страхування) з єдиного місця.

3. Попередньо узгодити застосування перехідного періоду щодо впровадження права доступу на ринки. Важливо щоб на початковій стадії перемовин про новий механізм взаємин було узгоджено застосування періоду імплементації цього механізму, задля забезпечення поступового переходу до нової угоди, протягом якого існуючі права доступу на ринки будуть зберігатись. Адже невизначеність щодо того, чи будуть страхові контракти виконуватись після Brexit, вже впливає на рішення клієнтів лондонського страхового ринку.

Невизначеність з майбутньою угодою з ЄС вже сьогодні спонукає страховиків ЄС шукати несподівані рішення. Так, наприклад, Ллойдз планує започаткувати свою інституційну присутність безпосередньо на європейському континенті й для цього створює у Брюсселі "Європейську страхову компанію" та осередок в Абу Дабі для роботи на азійських ринках. Це дасть змогу ллойдівським синдикатам продовжувати приймати ризики від клієнтів з 27 сем країн Євросоюзу, частка яких сьогодні (2015 рік) складає майже 3 млрд. або 11% загального брутто обсягу премій цього ринку [12].

Висновки та дискусія. Вихід ВБ із складу ЄС у довгостроковій перспективі в цілому може мати негативні макроекономічні наслідки, які можна пом'якшити зв рахунок вибору оптимальної моделі майбутніх взаємин ВБ-ЄС. На нашу думку, укладання всеохоплюючої торгівельної угоди на кшталт Канада-ЄС буде інституційне забезпечувати збереження високого рівня інтернаціоналізації у царині фінансових послуг, зокрема у страхуванні.

У короткостроковій перспективі задля збереження за ВБ функції міжнародного страхового центру питання досягнення нормативної еквівалентності щодо "Solvency II" має бути узгоджено на засадах взаємності до моменту виходу Великобританії з ЄС. Такий підхід дозволить страховикам і перестраховикам ЄС вести бізнес у Великобританії, за умов дотримання пруденційних правил нагляду.

На нашу думку, найбільш суперечливим та дискусійним залишається згадуване питання збереження чи позбавлення страховиків ВБ – ЄС паспортів-ліцензій на здійснення страхової діяльності на єдиному ринку. Якщо система паспортизації по результатах Brexit інституційне ліквідується, континентальна філія британського страховика буде, наприклад, пруденційне розглядатись як "філія третьої країни" для цілей визначення фінансової платоспроможності та стійкості. Одже за песимістичним сценарієм, якщо ВБ до 2019 року не імплементує еквіваленту Solvency II пруденційну систему, усі потужні європейські страховики з головними офісами у Великобританії можуть стати предметом "подвій-

ного нагляду" як за британськими, так й за комунітарними нормами. Така пруденційна практика буде функціонально заперечувати провідну роль Лондона як міжнародного страхового центру та латентне сприяти деінтернаціоналізації страхування.

За оптимістичним сценарієм, якій, на нашу думку, є більш ймовірним деінтернаціоналізація страхування в результаті Brexit, не станеться, зокрема тому, що вже сьогодні створені інститути та функціональне – нові бізнесові локації, що дадуть змогу зберегти клієнтський портфель лондонських страховиків у незмінному обсязі.

Список використаних джерел

1. All eyes on financial sector as Brexit begins//The Banker Editorial. – 2017. – March 27. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.thebanker.com/Comment-Profiles/Leaders/All-eyes-on-financial-sector-as-Brexit-begins/\(language\)/eng-GB](http://www.thebanker.com/Comment-Profiles/Leaders/All-eyes-on-financial-sector-as-Brexit-begins/(language)/eng-GB).
2. The City UK. 2017. UK-based financial and related professional services: Enabling growth across the UK. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.thecityuk.com/research/uk-based-financial-and-related-professional-services-enabling-growth-across-the-uk>
3. Giles, Ch., Tetlow, G., 2017. Most economists still pessimistic about effects of Brexit//FinancialTimes. – January 07. – 2017.
4. Barker, A., Giles, Ch., 2017. Hard or soft Brexit? The six scenarios for Britain//FinancialTimes. – June 23. – 2017.
5. Full Fact. 2017. Everything you might want to know about the UK's trade with the EU. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://fullfact.org/europe/uk-eu-trade>
6. Roberts, D., 2017. New customs union with EU after Brexit is still an option //The Gurdian. – July 02. – 2017. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.theguardian.com/politics/2017/jul/02/new-customs-union-with-eu-after-brexit-is-still-an-option-analysts-say>
7. Dhingra, S., Sampson, T., 2016. Life after Brexit: What are the UK's options outside the European Union? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cep.lse.ac.uk/pubs/download/brexit01.pdf>
8. House of Commons. 2013. 'Leaving the EU', Research Paper 13/42, 1 July 2013. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://researchbriefings.files.parliament.uk/documents/RP13-42/RP13-42.pdf>
9. European Commission. 2017. CETA chapter by chapter. Chapter 13 – Financial services. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/ceta-chapter-by-chapter>
10. London Market Group. 2017. A Brexit roadmap for the UK specialty commercial insurance sector. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.londonmarketgroup.co.uk/lmgbrexitroadmap>
11. Her Majesty Government Policy Paper. 2017. The United Kingdom's exit from and new partnership with the European Union. – p.42. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.gov.uk/government/publications/the-united-kingdoms-exit-from-and-new-partnership-with-the-european-union-white-paper>
12. Lloyd's of London. 2017. Lloyd's plans in Europe. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.lloyds.com/news-and-insight/lloyds-plans-in-europe>

Надійшла до редколегії 13.07.17
Date of editorial approval 14.08.17

Author's declaration on the sources of funding of research presented in the scientific article or of the preparation of the scientific article: budget of university's scientific project

Д. Расшивалов, канд. экон. наук, доц.

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев, Украина

ВЛИЯНИЕ BREXIT НА БРИТАНСКИЙ И МИРОВОЙ СТРАХОВОЙ РЫНОК: ФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТЫ

Статья посвящена вопросам влияния на мировой страховой рынок решения о выходе Великобритании из состава ЕС (Brexit) и будущих решений о формате и механизме этого выхода. Анализируются функциональные и институциональные аспекты, в частности, связанные с ведущей ролью лондонского страхового рынка в формировании ёмкости глобального рынка страхования и его зависимости от денежных потоков других региональных и национальных страховых и финансовых рынков.

Ключевые слова: Brexit, мировой страховой рынок, лондонский рынок, деинтернационализация страхования.

D. Rasshyvalov, PhD in Economics, Associate Professor

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

BREXIT FALLOUT FOR BRITISH AND WORLD INSURANCE MARKET: OPERATIONAL AND INSTITUTIONAL ASPECTS

This paper studies the fallout of Brexit for insurance industry through a lens of future decisions to be made on the format and mechanism of this process. The operational and institutional aspects are analyzed, with focus on the leading role of the London insurance market in the formation of the capacity of the global insurance market and its dependence on the cash flows of other regional and national insurance as well as financial markets.

Key words: Brexit, world insurance market, London market, deinternationalization of insurance.

References (in Latin): Translation / Transliteration / Transcription

1. All eyes on financial sector as Brexit begins//The Banker Editorial. – 2017. – March 27. Available at: [http://www.thebanker.com/Comment-Profiles/Leaders/All-eyes-on-financial-sector-as-Brexit-begins/\(language\)/eng-GB](http://www.thebanker.com/Comment-Profiles/Leaders/All-eyes-on-financial-sector-as-Brexit-begins/(language)/eng-GB).
12. The City UK. 2017. UK-based financial and related professional services: Enabling growth across the UK. Available at: <https://www.thecityuk.com/research/uk-based-financial-and-related-professional-services-enabling-growth-across-the-uk>
13. Giles, Ch., Tetlow, G., 2017. Most economists still pessimistic about effects of Brexit//FinancialTimes.– January 07.– 2017.
14. Barker, A., Giles, Ch., 2017. Hard or soft Brexit? The six scenarios for Britain//FinancialTimes.– June 23.– 2017.
15. Full Fact. 2017. Everything you might want to know about the UK's trade with the EU. Available at: <https://fullfact.org/europe/uk-eu-trade>
16. Roberts, D., 2017. New customs union with EU after Brexit is still an option //The Guardian.– July 02.– 2017. Available at: <https://www.theguardian.com/politics/2017/jul/02/new-customs-union-with-eu-after-brexit-is-still-an-option-analysts-say>
17. Dhingra, S., Sampson, T., 2016. Life after Brexit: What are the UK's options outside the European Union? Available at: cep.lse.ac.uk/pubs/download/brexit01.pdf
18. House of Commons. 2013. 'Leaving the EU', Research Paper 13/42, 1 July 2013. Available at: <http://researchbriefings.files.parliament.uk/documents/RP13-42/RP13-42.pdf>
19. European Commission. 2017. CETA chapter by chapter. Chapter 13 – Financial services. Available at: <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/ceta-chapter-by-chapter>
20. London Market Group. 2017. A Brexit roadmap for the UK specialty commercial insurance sector. Available at: <https://www.londonmarketgroup.co.uk/lmgbrexitroadmap>
21. Her Majesty's Government Policy Paper. 2017. The United Kingdom's exit from and new partnership with the European Union. – p.42. Available at: <https://www.gov.uk/government/publications/the-united-kingdoms-exit-from-and-new-partnership-with-the-european-union-white-paper>
22. Lloyd's of London. 2017. Lloyd's plans in Europe. [Електронний ресурс]. Available at: <https://www.lloyds.com/news-and-insight/lloyds-plans-in-europe>

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2017; 5(194): 34-39

УДК 352:330.342

JEL classification: H89; R58

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2017/194-5/5>

М. Ситницький, канд. екон. наук, доц.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

СТРАТЕГІЧНІ ІМПЕРАТИВИ РОЗВИТКУ НАУКОВОЇ БІБЛІОТЕКИ ДОСЛІДНИЦЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ

У статті наведено стратегічні імперативи, що впливають на розвиток наукових бібліотек та систематизовано критерії, яким має відповідати наукова бібліотека дослідницького університету для забезпечення ефективного розвитку у відповідності до сучасних тенденцій науки і техніки.

Ключові слова: стратегічні імперативи, розвиток, наукова бібліотека, дослідницький університет, критерії розвитку.

Постановка проблеми. Сучасні тенденції розвитку технологічних досягнень в інноваційному середовищі спонукають до продукування нових знань, що мають служити на користь розвитку суспільства та підвищення добробуту і задоволеності від життя людей у всьому світі. За даними міжнародної міждержавної організації економічно розвинених країн, що визнають принципи репрезентативної демократії та вільної ринкової економіки (OECD) прослідковується стала тенденція того, що більшість фундаментальних досліджень виконується в університетах та урядових дослідницьких організаціях. Загальні витрати на вищу освіту з досліджень та розробок (HERD) складають 0,4% ВВП у регіоні OECD. Данія та Швеція мають найвищу інтенсивність досліджень у секторі вищої освіти. Інтенсивність HERD у Данії, Естонії, Чехії, Словацькій Республіці та Португалії протягом останнього десятиліття зросла майже вдвічі, а також збільшилася у більшості інших країн [1, с.98]. Це наглядно демонструє те, що людство інтенсифікує процеси отримання і трансляції нових знань. На зміну традиційним, приходять нові технології, що імперативно впливають на необхідність забезпечення широкого доступу до світової бази наукової інформації, що продукуються вченими та дослідниками. Це підкреслює важливість розвитку наукових бібліотек, які виступають ключовим структурним елементом дослідницьких університетів і фактично сприяють створенню нових інформаційних потоків, їх кодифікації, класифікації, трансляції та підвищенню науково-технічного прогресу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематику розвитку наукових бібліотек займалась значна кількість вітчизняних та іноземних вчених у різні часи історичного розвитку суспільства. Варто зазначити, що до появ бібліотек у Київській Русі призвели запити су-

спільства у задоволенні систематичних інформаційних потреб. Таким першим центром, що задовольняв дані потреби стала бібліотека у Києво-Печерському монастирі у 1037 році при кафедрі святої Софії [2, с. 15]. Зрозуміло, що у ті часи бібліотеки в основному створювались, щоб фіксувати і транслювати знання церковного спрямування. Дана бібліотека була першою книгозбірнею і виконувала значну кількість інших функцій, таких, як: книгосховище, музей, архів, видавництво, центр інтелектуального спілкування і духовного розвитку. Ідеологом даної установи був Ярослав Мудрий, що відіграв ключову роль у її створенні і розвитку. Любов Ярослава Мудрого до читання книг проявилась у консолідації 430 книг (950 томів), що написали 46 авторів. Бібліотека Софії була першою у Київській Русі, але не єдиною. Поруч з нею функціонували такі церковні і монастирські бібліотеки Києва, як: печерська, ірининська та георгієвська. Другу за величиною бібліотекою у Київській Русі було створено також у Софійському соборі у Новгороді [3, с. 53].

Фактично у ті часи головним науково-просвітницьким центром традиційно був Софійський собор. Пізніше у 1071 році виникають монастирські бібліотеки де було поєднання книгописання, книгосховища і просвітництва. Широко розвиваються технології перекладів літератури та рукописна техніка, але кількість текстів і їх тематичні напрями все ще залишались обмеженими, а переклади в основному мали релігійне спрямування. Фактичний загальний обсяг книжкового фонду Київської Русі з 988 року до середини XIII ст. налічував близько 130-140 тис. томів, а у користуванні перебувало 90 тис. книг для богослужіння. Всього 10000 церков було забезпечено книгами і 300-500 церков при монастирях [3, с. 55]. Переписування книг при книгописних майстернях у монастирях приносило значні економічні дивіде-