

# AGRO

## IQTISODIYOT

1  
2019



## МУНДАРИЖА

3. **Н.ХУШМАТОВ.** Грек ёнгоғини етиштириш ва унинг ҳажмини оширишда шакланган ижтимоий-иқтисодий муносабатлар
7. **А.АЛТИЕВ.** Ер ижараси муносабатларини тартибга солишни такомиллаштириш
10. **И.РУСТАМОВА.** Қишлоқ хўжалигида ахборот-маслаҳат хизматини юритишнинг услубий жиҳатлари
14. **М.Ли, Б.ХАФИЗОВ.** Вклад плодовоощного под-сектора в продовольственную безопасность
20. **У.САНТИРОВА.** Эффективность развития рыб-ной отрасли в Узбекистане
23. **С.АБДУЛЛАЕВА.** Деҳқон хўжаликлари ва сут-ни қайта ишлаш корхоналари ўртасидаги му-носабатлар
26. **М.ЭРХОНОВА, С.АБДУЛХАЛИЛОВА, М.ПЕР-КУЗИЕВ.** Ўсимликларни ҳимоя қилиш усулла-ри ва уларнинг тарқалишини башорати
30. **Ф.ЮСУПОВА.** Основные направления реформ реализованных в водохозяйственном секторе и их результаты
34. **Ж.РАШИДОВ, Ж.МИРЗАКАРИМОВ, М.РУСТА-МОВА.** Мамлакатимизда гилос етиштириш ва уни экспорт қилиш имкониятлари
37. **А.САДИКОВ.** Сувоқова тизимини молиявий барқарорлаштиришда стратегик бошқарув
40. **У.САДУЛЛАЕВ.** Чорвачилик тармоғи ривожланган мамлакатларда гўшт ишлаб чиқариш динамикаси ва истиқболлари
43. **Н.АСКАРОВ.** Насли ипак қурти уруғчилиги тизимини ташкилий-иқтисодий жиҳатлари
46. **О.ДИЛМУРОДОВ, А.БАХРИДДИНОВ.** Пил-лачилиқни ривожлантиришнинг ҳуқуқий-меъёрий асослари ва таркибий ўзгаришларни такомиллаштириш
49. **О.САТТОРОВ.** Қашқадарё вилоятида данакли интенсив боғларни ташкил этиш йўналишля-ри ва истиқболлари
52. **К.ҚУДИЯРОВ, М.ЖЕНГИСБАЕВ.** Корхоналарни солиққа тортишнинг хориж тажрибаси
55. **А.ПАРДАБОЕВ.** Деҳқон ва томорқа хўжаликля-рининг ердан фойдаланиш фаолиятини қўл-лаб-қувватлашни такомиллаштириш
58. **Д.ЯНГИБОВЕВ.** Лалми ерлардан самарали фой-даланишнинг муҳим жиҳатлари
61. **Г.ХАЛИКУЛОВА.** Совершенствование страхо-во-го рынка и его роль в инновационном разви-тии государства
66. **Н.АЛИЕВА.** Пиллачилиқ тармоғида иннова-цион фаолиятни бошқариш самарадорлиги
69. **О.ҒАЙБУЛЛАЕВ.** "Кластер" назарияси ва уни амалиётда қўллашнинг иқтисодий самара-дорлиги
73. **К.МУХИТДИНОВА.** Ўзбекистонда инвести-цион салоҳиятни ривожлантиришнинг мамлакат автотранспорт саноатидаги ўрни
76. **Ш.ҚАРШИЕВ.** Мамлакат аҳолисини озиқ-овқат маҳсулотлари билан таъминлашда қишлоқ хўжалигининг ўрни
78. **Ю.УСМАНОВ.** Деҳқон ва томорқа хўжаликля-рида ҳолати бузилган ерларни тиклашнинг муҳим жиҳатлари
81. **А.ДУРМАНОВ.** Иссиқхона сабзавотчили-ги бозорини барқарор ривожлантиришнинг ташкилий-иқтисодий механизмлари
84. **Д.ЖАЛОЛОВА.** Истеъмол товарлари бозори-да маркетинг тадқиқотлари (мева-сабзавот консервалари саноати мисолида)
86. **Т.НУРЫМБЕТОВ, Қ.БЕКБОСЫНОВ.** Қишлоқ жойларида ноқишлоқ хўжалиги фаолиятини ривожлантириш йўналишлари ва истиқбол-лари
90. **Ф.КАДИРХОДЖАЕВА.** Оқова сувлардан суғо-ришда фойдаланиш амалиётининг иқти-содий самарадорлиги
94. **М.КУРБАНОВА, Л.ЮНУСОВ, Д.СРЫМБЕТОВА.** Цифровая экономика – как возможность ин-новационного развития аграрного сектора
98. **Г.БАЙМУРАТОВА.** Қишлоқ хўжалиги корхо-налари стратегик бошқарувида риск-тизим-лари моделининг моҳияти
102. **И.БАКИЕВА, С.АБДУЛХАЛИЛОВА.** Агросаноат мажмуаси рақобатбардошлигини оширишда кластер тизимининг аҳамияти
105. **Б.БОЛТАЕВ.** Қишлоқ хўжалигида агрокимё-вий хизматлардан фойдаланишнинг иқти-содий самарадорлиги
108. **И.АБДУРАҲМОНОВА, З.АБДИРАСУЛОВА, Д.МАХМАТҚОБИЛОВА.** Ер ва сув ресурсларидан самарали фойдаланиш
111. **З.САМАТОВ.** Олий таълим тизимини инно-вацион ривожланишини белгиловчи асосий омиллар
115. **Н.АБДУРАЗАКОВА.** Машинная уборка хлоп-ка-сырца и ее перспективы
118. **Қ.ХУСАНОВ.** Ўзбекистон банк тизими – 2018: "диагноз" тўғри қўйилганми?
122. **Г.ЮСУПХОДЖАЕВА.** Инновацион иқтисо-дий шакллантиришда автомобиль транс-порти корхоналарида аутсорсингдан фойда-ланиш

# СОВЕРШЕСТВОВАНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА И ЕГО РОЛЬ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ ГОСУДАРСТВА

Гулзада ХАЛИКУЛОВА,  
старший преподаватель кафедры «Экономическая теория»  
Ташкентского финансового института

**Аннотация:** В статье рассмотрено влияние страховой деятельности на социально-экономическое состояние Узбекистана. Также даны предложения по развитию рынка страховых услуг и освещено место общества взаимного страхования.

**Аннотация:** Мақолада Узбекистоннинг ижтимоий-иқтисодий ҳолатига сугурта фаолиятининг таъсири кўриб чиқилган. Шунингдек сугурта хизматлари бозорини ривожлантириш бўйича ҳудуд ва тақлифлар берилган ҳамда ўзаро сугурта жамиятларининг ўрни ёритиб берилган.

**Abstract:** The article discusses the impact of insurance activity on the social and economic state of Uzbekistan. It also provides suggestions for the development of the insurance market and highlights the place of the mutual insurance society.

**Введение.** Страховой рынок является неотъемлемой частью финансового рынка как надежного партнера в содействии устойчивому развитию экономики, в защите имущественных интересов населения и субъектов предпринимательской деятельности, а также в укреплении доверия к профессиональным участникам страхового рынка. В отличие от зарубежных страховых рынков он имеет ряд особенностей, связанных с развитием экономики Узбекистана.

Важные условия страховой деятельности практически во всех сферах деятельности определяются ее экономической природой, которая является одним из основных финансовых инструментов, участвующих в перераспределении доходов и ресурсов для компенсации ущерба от чрезвычайных ситуаций, обеспечения бесперебойного производственного процесса.

Страховые компании являются мощным финансовым инструментом, который играет важную роль в обеспечении социальной, экономической и экологической безопасности страны. В развитых странах страхование представляет собой сложную систему, которая поддерживает все аспекты социально-экономической жизни общества, успеха предприятия, экономической устойчивости и материального благосостояния. Изучение мирового опыта показывает, что наибольшей степенью защиты населения является наличие государственных и частных организаций, коммерческих и некоммерческих организаций в системе страхования социальных рисков. Особенностью страхового рынка в Узбекистане является процесс его бурного развития.

При конкретной страховой деятельности,

степень ущерба и время его наступления не могут быть точно предсказаны, таким образом страховой компании нужна определенная сумма ликвидных активов, чтобы обеспечить оплату страховых случаев. Динамика страховых выплат меняется ежегодно и поэтому, в любой конкретный момент времени возможно положительное и отрицательное отклонение фактических выплат от их запланированной суммы, указываемой в тарифных ставках. Чтобы уяснить изменения в размере выплат, можно использовать явление, известное как «цикл страхования» или цикл страховой деятельности. Цикл страховой деятельности придает дополнительную изменчивость формированию тарифной ставки, которая лежит за пределами статистических оценок страховых рисков. Эта изменчивость обуславливает необходимость увеличения размера ликвидных активов, таким образом игнорирование цикла страховой деятельности может вести к снижению финансовой стабильности страховой компании. Однако, избыточная сумма ликвидных активов не позволяет получить требуемый размер инвестиционных доходов, который также снижает финансовую стабильность страховой компании.

Есть много гипотез о том, что вызывает существование циклов страхования, но на сегодня учёные пока не пришли к единому мнению. Исследование по этой теме можно разделить на две основные области. Сторонники первой считают, что циклы формируются под влиянием внутренних сил. Сторонники второй тенденции считают, что циклы страхования появляются под влиянием внешних факторов. Если для ответа на вопрос о том, какова причина циклов страхования, подходят

**Ключевые слова:** страховой рынок, страховые услуги, страховые премии, страховые выплаты, обязательное страхование, добровольное страхование, общества взаимного страхования.

гипотезы в обоих направлениях, то построение предсказуемой модели появления циклов из-за внутренних сил очень трудно осуществить. Эта модель требует крайней точности описания многих мелких взаимодействий страховых компаний между собой. Но даже преодолев эти трудности и достигнув совпадения реального (уже известного) уровня модели выплат, предсказательное качество таких моделей будет ограничиваться направлением движения цикла, но без конкретного уровня выплат.

#### Обзор литературы.

Белкина, Конюхова и Курочкин (2016) выразили предположение, что страховая премия отражает текущую ценность ожидаемых затрат и убытков. Поэтому высокие тарифные ставки при прочих равных условиях ведут к низким доходам от страхования. Это предположение подтверждается (Biagini, Rheinlander&Schreiber, 2016), чья гипотеза состоит в том, что колебания в процентных ставках являются причиной циклов страховой деятельности. Из-за неожиданных изменений уровня процентных ставок, могут происходить «внешние факторы», стимулирующие цикл страхования.

Главная идея гипотезы (Sugawara&Omori, 2016) в том, что высокие процентные ставки обеспечивают доход от инвестиций страховых компаний, и следовательно, они имеют возможность снизить тарифные ставки (обратное положение также верно) (Habib, Pegveen&Khuwaja, 2016). В результате, сумма премии обратно зависима от процентной ставки. Страховым компаниям с низким доходом от инвестиций придётся повысить прибыль от страховых операций поднятием цен и более жёсткими стандартами страхования. Поэтому, уровень процентных ставок вносит значительный вклад в переход к жёсткому рынку (жёсткая фаза цикла страхования). В противоположность этому, стабильный доход от инвестиций может продлить мягкую фазу рынка, поддерживая страховые компании с высоким уровнем нерентабельности страховых операций.

Циклический характер страховой деятельности можно объяснить гипотезой ограниченного страхового покрытия. Рей Гарридо и Калатрава (2016), используя предположение, что увеличение внешнего капитала стоит дороже, чем аренда внутреннего капитала, показали, что степень потенциально доступного страхования ограничена капиталом страховой компании. Прадхан, Арвин, Бахмани, Беннет и Холл (2016) представили доказательство, подтверждающее гипотезу «зимы», когда происходят циклы страховой деятельности, в том числе из-за высоких цен привлечения капитала.

Существует отношение между суммой заработанных премий и нераспределённой прибылью предыдущих периодов (Dillingh, Koogeman&Potters, 2016). Цены зависят не только от будущих выплат, но также от текущих и предыдущих показателей капитала и дохода (Wang&Xie, 2016).

В условиях ограниченных привлечений капитала, цены на услуги имеют тенденцию к снижению. Страховая компания снижает принимаемых в страховании деятельности проиходит из способности страховых компаний страхования (vanWinssen, vanKleef, 2016). Повышение цен помогает компаниям пополнять капитал из делённой прибыли и увеличивать страхования. С другой стороны, с капиталом (доступность и низкая привлечённого капитала) вом рынке снижаются, цены альное предложение превышает ный спрос рынка по Klimenko&Rochet, 2016).

Перестрахование может замена дорогостоящему внешнему дешёвый способ увеличить сумму покрытия. Доля перехода риска при ховании и привлечении внешнего используемого страховой компанией, от относительного размера операций трат на перестрахование и стоимости ла страховой компании (Kuil&Arendt, 2016).

Когда стоимость перехода риска рестраховании низкая, страховые предпочитают привлекать капитал хования. С другой стороны, неблагоприятные условия перестрахования приводят в сокой капитализации страховых (vanWinssen, vanKleef&vandeVen, 2016). бания в доступности покрытия от компании также являются мощной силой цикла страхования.

По данным многих авторов (Trautmann&vandeKuilen, 2016), причина ла страхования может считаться конкуренция. При увеличивающейся конкуренции, страховые компании решают момент снизить цены или снизить ставки страхования, чтобы увеличить рыночную долю. Результатом такого иррационального поведения будут отрицательные результаты деятельности, вызывая снижение и впоследствии ведут к более высоким (Pfarr&Schmid, 2016).

Совакоол и Спрент (2016) исследовали зовые отношения между циклом страховой и общим состоянием экономики, проведены проверки по долгосрочному соотношению между реальным валовым внутренним продуктом (ВВП), инфляцией и краткосрочной процентной ставкой в течение цикла страхования. Их результаты показывают, что колебания в цикле страхования связаны с долгосрочным функционированием экономики. Долгосрочные изменения в значениях экономических переменных не связаны с циклом страхования.

Сорек и Бенджамин (2016) также предоставляют доказательства в поддержку соотношения между циклом страхования и изменением реального ВВП. Савитт (2016) предполагает, что цикл страхования не должен быть синхронизирован с экономическим циклом, результатом

показывают, что цикл страхования намного более регулярен, чем экономический цикл.

**Результаты**

Меры, которые проводит Правительство Узбекистана в регулировании страховой деятельности, создают все необходимые условия для динамичного развития рынка страхования, обеспечивают высокий уровень созида-тельных процессов в его развитии, а также являются ключевыми факторами формирования современного, полноценного и конкурентоспособного рынка страховых услуг.

Для Узбекистана, страны идущей по пути формирования эффективных рыночных отношений, роль страхования становится все более очевидной. В настоящее время в стране сложился страховой рынок, включающий большое количество профессионально работающих страховых и перестраховочных компаний (обществ), в том числе иностранных и с участием иностранного капитала. Для удовлетворения потребностей страхователей внедряются виды страховых услуг соответствующие международным стандартам, а также формируется инфраструктура страхового рынка, представленная брокерскими, сюрвейерскими, экспертно-консультативными фирмами, страховыми пулами, союзами, ассоциациями и другими структурами.

И, конечно же, для укрепления международных экономических связей современное страхование невозможно без международного обмена рисками и страховой премией.

По своему определению страхование – это тип экономических отношений, регулируемых законом, между страхователем и страховщиком по защите страховыми организациями имущественных интересов страхователей при наступлении определенных событий (страховых случаев). Но если взглянуть на страхование более широко, мы увидим, что оно охватывает и социальное, в том числе пенсионное обеспечение, и обязательное медицинское страхование, и взаимное страхование, которые должны регулироваться законодательными актами. Под широкое понятие страхования подпадают все те экономические отношения, которые выражают создание специальных денежных фондов из взносов физических и юридических лиц и последующее их использование для возмещения тем же или другим лицам ущерба при наступлении оговоренных неблагоприятных событий.

И уже сегодня в Узбекистане сложилась многофункциональная система страхового рынка. Страховые компании, осуществляющие свою деятельность в Республике Узбекистан, подразделяются на две категории:

- специализированные на страховании жизни;
- специализированные на страховании общих видов страхования.

Необходимо отметить, что Постановлением Президента Республики Узбекистан от 26 ноября 2010 года № 1438, страховые компании до 2015 года должны повысить свой уставной капитал до следующих размеров:

Отрасль общего страхования: до 1 500 Евро  
 Отрасль страхования жизни: до 2 000 Евро  
 Обязательные виды страхования: до 3 000 Евро

Перестрахование: до 6 000 Евро

Проведенное исследование рынка страховых услуг в Узбекистане показало, что сфера страхования в стране развивается достаточно быстро. Повышается качество предоставляемых страховых услуг и создание новых рабочих мест. В 2017 году на страховом рынке Узбекистана оказывали услуги 27 страховых компаний, в штате страховщиков трудятся более 4,3 тыс. работников. Госстрахнадзором Министерства финансов регулярно направляются страховщикам рекомендации по расширению использования услуг ассистанс, сюрвейеров, аджастеров, актуарных организаций и других профессиональных участников страхового рынка, в результате чего растут все показатели деятельности страховых компаний: объемы собранных премий, произведенных выплаты принятых на страхование обязательств. Также растет число профессиональных участников страхового рынка: страховых организаций, страховых брокеров, компаний-ассистанс.

По состоянию на конец 2017 года в Узбекистане совокупный объем страховых премий, собранных страховыми компаниями, достигло 927,5 млрд. сумов, что выше показателей 2016 года на 34,0%. С учетом уровня инфляции за 2017 год реальный темп роста премий оценивается в размере 19,6%. Данный показатель значительно превышает темп роста ВВП страны за 2017 год, который составил 5,3%, что явно свидетельствует о динамике развития сферы страхования в целом (рис. 1).

На страховом рынке добровольное страхование имеет большой удельный вес, чем обязательное страхование. По итогам 2017 года объем премий по добровольным видам страхования вырос на 43,0% и достиг 694,1 млрд. сумов. По обязательным видам страхования рост составляет в размере 12,0%, и составляет в количественном значении 233,3 млрд. сумов.

Качество страховых продуктов для населения и субъектов экономики отражают показатели страховых выплат компаний. В Узбекистане в 2017 году темп роста страховых выплат достиг довольно большого показателя за последние 10 лет. Согласно данным Министерства финансов Республики Узбекистан по итогам 2017 года объем выплат, осуществляемых страховыми компаниями составил 270,0 млрд. сумов, что превышает показатель 2016 года в 2,1 раза.

Располагая свободными средствами, всегда стоит выбор, куда же их вложить: в недвижимость, иностранную валюту, на банковские депозиты и просто накопление наличных денег. А может все-таки вложение денежных средств в самозащиту от рисков будет более выгодным? Именно такая конкуренция в выборе резервирования средств, а также неуверенность страхователей в том, что страховое возмещение будет выплачено в сроки и в объ-

емах, предусмотренных страховым договором, влечет за собой снижение спроса на страховые услуги.

Рассмотрим в таблице пути к повышению конкурентоспособности на страховом рынке

Методы решения проблем на страховом рынке	Ожидаемый результат
Введение института аккредитации страховых компаний при банках. Правила такой аккредитации должны быть понятными и «прозрачными»	Устранение негативных последствий «аффилированности» банков и страховых компаний.
Списки аккредитованных при банке страховых компаний должны быть доступными	Владение полной открытой информацией потенциальных заемщиков
Разрешение коммерческим банкам продавать в своих розничных отделах страховые продукты любых компаний	Развитие интенсивной конкуренции страховыми компаниями
Введение жестких запретов на ограничения доступа страховых компаний в те или иные сегменты рынка	Возможность страхователей свободно выбирать страховую компанию из числа имеющих лицензии на осуществление данного вида страхования
Расширение доступа к информации. Необходимо усовершенствовать систему публикуемой статистики, сделать доступными для общественности обобщенные статистические данные о деятельности страховых компаний	Повышения уровня доверия на страховом рынке. Владение полной информацией о страховых компаниях, в том числе финансовой информацией и статистических данных. Принятие взвешенного решения при выборе страховщика
Доступная государственная информация и ведомственная статистика для страховщиков (число ДТП, заболеваемость, смертность от различных причин и т.д.)	Полная оценка страховыми компаниями риска и вероятной убыточности различных страховых продуктов
Разработка механизма обязательного страхования ответственности по договору и создание единой системы страхового законодательства	Нормативно-правовая ответственность страховщиков и страхователей
Страхование профессиональной ответственности	Расширения системы обязательного страхования

Опыт зарубежных стран показывает, что введение новых видов обязательных страхований необходимо проводить постепенно и осторожно. Также мы видим, что обязательное страхование вводится тогда, когда в результате страхового случая ущерб наносится не страхователю, а третьим лицам. Это, прежде всего, страхование ответственности, в том числе страхование зданий и строений от огня. И, как результат выше изложенного, те сферы, где риск несет только потенциальный страхователь, как правило, не охватываются системой обязательного страхования.

При обязательном страховании, страхователь и выгодоприобретатель зачастую – разные лица. Однако, в ряде случаев, когда заключением страхового договора обуславливается получение лицензии на определенный вид деятельности или регистрация экспортного контракта, становится непонятными, в чем заключается страховой интерес государственных агентств. Заключение страховых договоров для получения государственных услуг должно быть запрещено нормативными актами.

В Узбекистане сложившаяся система обязательного страхования (страхования, обязательного в силу договора) отрицательно влия-

ет на конкуренцию на страховом рынке, ограничивает для страхователя выбор страховой компании.

тому, получение предпринимателями страхового полиса.

Какими бы качественными не были страховые компании, в обществе и экономике всегда есть потребность во взаимном страховании.

Взаимное страхование – негосударственная организационная форма, которая предполагает договоренность между группой физических или юридических лиц о возмещении друг другу будущих возможных убытков в определенных долях согласно принятым условиям. Оно возникает во взаимном страховании всего потребности на ту среду, где имеется большое число однородных мелких субъектов, возмещая средние операционные расходы и возмещая возникновение страховых случаев. Для того чтобы обеспечить такие сообщества страховыми услугами, необходимо развивать систему взаимного страхования, нормативно-правовую базу. Как пример, можно привести аграрный сектор, со своей полной монополией на страховом рынке. И взаимное страхование здесь будет совсем не лишним.

Для повышения эффективности обязательного страхования (ОБС) и обеспечения их выживаемости необходимо разрабатывать поле их деятельности.

Урегулирование положения о правах и обязанностях членов ОВС, статусе ОВС как некоммерческой страховой организации, функций и правомочий органов управления и контроля, а также вопросы перестрахования и налогообложения во взаимной страховой деятельности должно быть на законодательном уровне. Это особенно важно, так как страхователи объединяют собственные средства, прошедшие налогообложение, для осуществления собственной страховой защиты и при этом не преследуют цели извлечения прибыли от страховой деятельности. Следовательно, оборот таких средств не должен подвергаться налогообложению.

Безусловное выполнение поставленных задач послужит основой формирования развитого, цивилизованного, прозрачного и конкурентоспособного страхового рынка, гарантом

его стабильного роста и повышения страховой культуры населения страны.

**Заключение:** Во время разработки и испытания модели были проведены сотни экспериментов с разными параметрами для разных участников, разной интенсивности конкуренции, разных долей рынка. В данной статье представлены некоторые стратегии для данных рыночных условий. Моделирование показало хорошую способность формировать поведение компании, что привело к значительной финансовой выгоде использования динамичной стратегии, предложенной программой. Сравнение начальной точки стратегии завоевания рынка показано на растущей стадии и падающей стадии цикла страхования. Для использования моделирования были предложены стратегии для различных условий рынка.

### ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА:

1. Постановление Президента Республики Узбекистан от 26 ноября 2010 года № 1438 «О приоритетных направлениях дальнейшего реформирования и повышения устойчивости финансово-банковской системы Республики в 2011-2015 годах и достижения высоких международных рейтинговых показателей»
2. Обзор основных показателей страхового рынка Узбекистана за 2017 год. Отчет департамента финансового анализа и рейтинга Информационно-рейтингового агентства SAIPRO. Ташкент-2018 год
3. Pendzialek, J. B., Simic, D., & Stock, S. (2016). Differences in price elasticities of demand for health insurance: a systematic review. *The European Journal of Health Economics*, 17(1), 5-21. doi:10.1007/s10198-014-0650-0
4. Pfarr, C., & Schmid, A. (2016). Redistribution through social health insurance: evidence on citizen preferences. *The European Journal of Health Economics*, 17(5), 611-628. doi:10.1007/s10198-015-0704-y
5. Porfiriev, B. N. (2016). The economics of natural disasters. *Herald of the Russian Academy of Sciences*, 86(1), 1-11. doi: 10.1134/s1019331616010020
6. Pradhan, R. P., Arvin, M. B., Bahmani, S., Bennett, S. E., & Hall, J. H. (2016). Insurance-growth nexus and macroeconomic determinants: evidence from middle-income countries. *Empirical Economics*, 1-30. doi:10.1007/S00181-016-1111-7
7. Rey, D., Garrido, A., & Calatrava, J. (2016). Comparison of Different Water Supply Risk Management Tools for Irrigators: Option Contracts and Insurance. *Environmental and Resource Economics*, 65(2), 415-439. doi:10.1007/si 0640-015-9912-2
8. Saviť, A. (2016). Insurance as a tool for hazard risk management? An evaluation of the literature. *Natural Hazards*, 1-17. doi:10.1007/s11069-016-2706-1
9. Sorek, G., & Benjamin, D. (2016). Health insurance mandates in a model with consumer bankruptcy. *Journal of Regulatory Economics*, 50(2), 233-250. doi:10.1007/s11149-016-9302-x
10. Spreng, C. P., Sovacool, B. K., & Spreng, D. (2016). All hands on deck: polycentric governance for climate change insurance. *Climatic Change*, 139(2), 129-140. doi:10.1007/s10584-016-1777-z
11. Sugawara, S., & Omori, Y. (2016). An Econometric Analysis of Insurance Markets with Separate Identification for Moral Hazard and Selection Problems. *Computational Economics*, 1-30. doi:10.1007/s10614-016-9594-z
12. Tran, N. L. T., Wassmer, R. W., & Lascher, E. L. (2016). The Health Insurance and Life Satisfaction Connection. *Journal of Happiness Studies*, 1-18. doi: 10.1007/si 0902-016-9729-x
13. Van Winssen, K. P. M., van Kleef, R. C., & van de Ven, W. P. M. M. (2016). A voluntary deductible in health insurance: the more years you opt for it, the lower your premium? *The European Journal of Health Economics*, 1-18. doi:10.1007/si 0198-016-0767-4
14. Van Winssen, K. P. M., van Kleef, R. C., & van de Ven, W. P. M. M. (2016). The demand for health insurance and behavioural economics. *The European Journal of Health Economics*, 17(6), 653-657. doi:10.1007/s10198-016-0776-3