

У випуску представлені дослідження актуальних проблем економічної теорії, страхування, управління ризиками, перестрахування, державного управління, міжнародної економіки, економіки підприємства, менеджменту, маркетингу, управління інвестиціями, теорії фінансів, банківської справи, статистики та шляхи й засоби вирішення цих проблем.

Для наукових працівників, практиків, викладачів, аспірантів, студентів.

В выпуске представлены исследования актуальных проблем экономической теории, страхования, управления рисками, перестрахования, государственного управления, международной экономики, экономики предприятия, менеджмента, маркетинга, управления инвестициями, теории финансов, банковского дела, статистики, а также пути и средства решения этих проблем.

Для научных работников, практиков, преподавателей, аспирантов, студентов.

The research results on current problems of economic theory, insurance, risk management, reinsurance, public administration, international economics, business economics, management, marketing, investment management, theory of finance, banking, statistics, the ways and means of solving these problems are released in the issue.

For researchers, practitioners, teachers and students.

ВІДПОВІДАЛЬНИЙ РЕДАКТОР	В. Д. Базилевич, д-р екон. наук, проф., чл.-кор. НАН України
РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ	А. І. Ігнатюк, д-р екон. наук, доц. (заст. відп. ред.); Г. О. Харламова, канд. екон. наук (відп. секр.); Аггелопулос Стаматіс Х., д-р наук, проф.; Алпас Хамі, д-р наук, проф.; Батзіос Христос, д-р наук, проф.; Башев Храбрин Янушев, д-р наук, проф.; Ван Руїжен Маурітц, д-р наук, проф.; Віталє Ксенія, д-р наук, проф.; Дитріх Вальтер, д-р наук, проф.; Друтейкіне Грета, д-р наук, проф.; Зінельдін Мосад, д-р наук, проф.; Савватеев Алексей, канд. наук, проф.; Сербу Разван Сорін, канд. наук, проф.; О. І. Жилінська, канд. екон. наук, доц.; Б. А. Засадний, канд. екон. наук, доц.; Н. В. Ковтун, д-р екон. наук, проф.; Г. І. Купалова, д-р екон. наук, проф.; І. О. Лютий, д-р екон. наук, проф.; І. І. Мазур, д-р екон. наук, доц.; С. В. Науменкова, д-р екон. наук, проф.; Р. В. Пікус, канд. екон. наук, проф.; А. О. Старостіна, д-р екон. наук, проф.; Г. М. Филіук, д-р екон. наук, проф.; О. І. Черняк, д-р екон. наук, проф.; В. Г. Швець, д-р екон. наук, проф.
Адреса редколегії	03022, Київ-22, вул. Васильківська, 90-а, економічний факультет ☎ (38044) 259 71 82; http://bulletin-econom.univ.kiev.ua
Затверджено	Вченою радою економічного факультету 25.03.2014 (протокол № 8)
Атестовано	Вищою атестаційною комісією України. Постанова Президії ВАК України №1-05/7 від 10.11.10
Зареєстровано	Державною реєстраційною службою України. Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 19866-9666ПР від 29.04.13
Засновник та видавець	Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет". Свідоцтво внесено до Державного реєстру ДК № 1103 від 31.10.02
Адреса видавця	01601, Київ-601, 6-р Т.Шевченка, 14, кімн. 43 ☎ (38044) 239 31 72, 239 32 22; факс 239 31 28
Журнал входить до наукометричних баз / Abstracted and Indexed:	РИНЦ (E-library) (з 2008 року) Ulrich's Periodicals Directory Національна бібліотека України ім. В.І. Вернадського Наукова бібліотека ім. М. Максимовича Київського національного університету імені Тараса Шевченка Google Scholar RePec (з 2014 року)

BULLETIN

OF TARAS SHEVCHENKO NATIONAL UNIVERSITY OF KYIV

ISSN 1728-2667

ECONOMICS

3(156)/2014

Established in 1958

The research results on current problems of economic theory, insurance, risk management, reinsurance, public administration, international economics, business economics, management, marketing, investment management, theory of finance, banking, statistics, the ways and means of solving these problems are released in the issue.

For researchers, practitioners, teachers and students.

У випуску представлені дослідження актуальних проблем економічної теорії, страхування, управління ризиками, перестрахування, державного управління, міжнародної економіки, економіки підприємства, менеджменту, маркетингу, управління інвестиціями, теорії фінансів, банківської справи, статистики та шляхи й засоби вирішення цих проблем.

Для наукових працівників, практиків, викладачів, аспірантів, студентів.

В выпуске представлены исследования актуальных проблем экономической теории, страхования, управления рисками, перестрахования, государственного управления, международной экономики, экономики предприятия, менеджмента, маркетинга, управления инвестициями, теории финансов, банковского дела, статистики, а также пути и средства решения этих проблем.

Для научных работников, практиков, преподавателей, аспирантов, студентов.

CHIEF EDITOR РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ	Prof. Viktor Bazylevych (Ukraine) Prof. Anzhela Ignatyuk (Ukraine) (deputy chief-editor); Dr. Ganna Kharlamova (Ukraine) (executive editor); Prof. Dr. Aggelopoulos Stamatis Ch. (Greece); Prof. Alpas Hami (Turkey); Prof. Bachev Hrabrin (Bulgaria); Prof. Batzios Christos (Greece); Prof. Chernyak Oleksandr (Ukraine); Prof. Ditrih Walter (Germany); Prof. Druteikiene Greta (Lithuania); Prof. Filyuk Galyna (Ukraine); Prof. Kovtun Natalia (Ukraine); Prof. Kupalova Galyna (Ukraine); Prof. Lyutyy Igor (Ukraine); Prof. Mazur Iryna (Ukraine); Б Prof. Naumenkova Svetlana (Ukraine); Prof. Pikus Ruslana (Ukraine); Prof Savaateev Alexey (Russia); Dr. Serbu Razvan Sorin (Romania); Prof. Shvets Viktor (Ukraine); Prof. Starostina Alla (Ukraine); Prof. Vitale Ksenia (Croatia); Prof. Van Rooijen Maurits (UK); Dr. Zasadnyy Bohdan (Ukraine); Prof. Zhilinskaya Oksana (Ukraine); Prof. Zineldin Mosad (Sweden).
Editorial address	90-A, Vasyl'kivska str., room. 701, 808; Faculty of Economics, Taras Shevchenko National University of Kyiv, 03022, Kyiv, phone: +38 044 259-71-82; E-mail: Visnuk.econom@gmail.com Web: http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/index.php/en/
Approved by	the Academic Council of the Faculty of Economics, Taras Shevchenko National University of Kyiv (Protocol №8 of 25th March 2014)
Accreditation	The journal is in the List of specialized scientific publications, which are to publish the main results of dissertations in Economic Sciences (Resolution of the Presidium of HAC of Ukraine №1-05/7 of 10.11.2010)
Registration	SRSU. Registration certificate KV No. 19866-9666PR dated 29.04.13
Publisher	Taras Shevchenko National University of Kyiv Publishing center "Kyiv University". DK №1103 of 31.10.02
Address of publisher	01601, Kyiv-601, Boulevard Shevchenko, 14, room. 43 ☎: +38 044 239-31-72, +38 044 239-32-22; fax: +38 044 239-31-28

Пікус Р., Нестерова Д. Досвід інвестиційної діяльності зарубіжних страхових компаній.....	6
Малік М., Семенчук І. Розвиток обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності в Росії.....	11
Гаманкова О., Шимків С. Тенденції розвитку соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань в Україні	16
Жилінська О., Вікулова А. Страхування інтелектуальної власності: світові тенденції та перспективи для України	19
Шевченко В. Ризики та суперечливість міжнародного руху капіталу в банківському секторі	26
Залєтов О. Концептуальні засади макропруденційного нагляду та регулювання страхової діяльності.....	30
Машаро О. Адекватність оцінки ризиків при застосуванні системи бонус-малус.....	35
Расшивалов Д. Поглиблення інтернаціоналізації на світовому страховому ринку: зміни рушіїв злиттів та поглинань.....	41
Приказюк Н., Моташко Т. Роль інтернету в реалізації страхових послуг	45
Кривошлик Т. Особливості оцінки ризику при укладанні договорів страхування майна громадян	52
Веретнов В. Критерії вибору цедентом облігаторного перестраховального покриття по договору ексцеденту збитку.....	56
Шолойко А. Тенденції розвитку страхового ринку: вітчизняний та світовий аспекти	60
Тлуста Г. Медичне страхування в реформуванні системи охорони здоров'я України.....	65
Лобова О. Ефективність страхування ризиків підприємницької діяльності в аграрному секторі.....	70
Прокоф'єва О. Особливості розвитку світового ринку перестраховування.....	77
Сабірова А. Маркетингова характеристика страхового ринку України.....	81
Хемій Г. Фінансова стійкість системи державного пенсійного страхування України	88
Кучеренко К. Оцінка впливу глобальних факторів ризику на процес формування міжнародного туристичного бренду	94
Лисяк Л., Роменська К. Напрями підвищення ефективності використання коштів місцевих бюджетів України	100
Александрова М. Оцінка гранично допустимого фіскального тягаря для національної економіки України	105
Савельєв В. Оцінка бізнес-середовища при формуванні глобальної маркетингової стратегії	112
Татаріна Т. Перестраховування катастрофічних ризиків: зарубіжний досвід	116
Додаток 1 Анотація та література (латинізація).....	120
Додаток 2 Відомості про авторів	131

СОДЕРЖАНИЕ

Пикус Р., Нестерова Д. Опыт инвестиционной деятельности зарубежных страховых компаний	6
Малик М., Семенчук И. Развитие обязательного страхования гражданско-правовой ответственности в России	11
Гаманкова О., Шимкив С. Тенденции развития социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний в Украине	16
Жилинская О., Викулова А. Страхование интеллектуальной собственности: мировые тенденции и перспективы для Украины	19
Шевченко В. Риски и противоречивость международного движения капитала в банковском секторе	26
Залетов А. Концептуальные основы макропруденциального надзора и регулирования страховой деятельности	30
Машаро Е. Адекватность оценки рисков при применении системы бонус-малус	35
Расшивалов Д. Углубление интернационализации на мировом страховом рынке: изменения двигателей слияний и поглощений	41
Приказюк Н., Моташко Т. Роль интернета в реализации страховых услуг	45
Кривошлык Т. Особенности оценки риска при заключении договоров страхования имущества граждан	52
Веретнов В. Критерии выбора цедентом облигаторного перестраховочного покрытия по договору эксцедента убытка	56
Шолойко А. Тенденции развития страхового рынка: отечественный и мировой аспекты	60
Тлустая А. Медицинское страхование в реформировании системы здравоохранения Украины	65
Лобова О. Эффективность страхования рисков предпринимательской деятельности в аграрном секторе	70
Прокофьева Е. Особенности развития мирового рынка перестрахования	77
Сабирова А. Маркетинговая характеристика страхового рынка Украины	81
Хемий А. Финансовая устойчивость системы государственного пенсионного страхования Украины	88
Кучеренко К. Оценка воздействия глобальных факторов риска на процесс формирования международного туристического бренда	94
Лысяк Л., Роменская Е. Направления повышения эффективности использования средств местных бюджетов Украины	100
Александрова М. Оценка предельно допустимого фискального бремени для национальной экономики Украины	105
Савельев В. Оценка бизнес-среды при формировании глобальной маркетинговой стратегии	112
Татарина Т. Перестрахование катастрофических рисков: зарубежный опыт	116
Приложение 1 Аннотация и литература (латинизация)	120
Приложение 2 Сведения об авторах	131

CONTENTS

Pikus R., Nesterova D. Experience of foreign investment activity of insurance companies.....	6
Malik M., Semenchuk I. Compulsory insurance of civil liability in Russia	11
Hamankova O., Shimkiv S. Trends in social security against accidents at work and professional diseases in Ukraine.....	16
Zhylynska O., Vikulova A. Intellectual property insurance: global trends and prospects for Ukraine	19
Shevchenko V. Risks and contradictory of international capital flows in banking	26
Zaletov A. Conceptual bases of macro prudential of supervision and regulation of insurance activities	30
Masharo O. The adequacy of the risk assessment when applying bonus-malus system.....	35
Rasshyvalov D. Enhancing the internationalization of the global insurance market: changing drivers of mergers and acquisitions	41
Prikazyuk N., Motashko T. Role of internet in insurance services realization	45
Kryvoshlyk T. The features of risk assessment at the conclusion of the individual property insurance policies.....	52
Veretnov V. Criteria for selection of the reinsurance coverage for excess of loss treaty.....	56
Sholoiko A. Trends of development of the insurance market: national and world aspects	60
Tlusta H. Health insurance in health reform in Ukraine.....	65
Lobova O. The risk insurance efficiency of business activity in the agricultural sector	70
Prokofjeva E. The features of the world reinsurance market	77
Sabirova A. Marketing characteristics of insurance market in Ukraine	81
Khemii A. Financial stability of the Ukraine national system of pension insurance	88
Kucherenko K. Estimation of influence of global factors of risk on the process of forming of international tourist brand	94
Lisyak L., Romenska K. The directions of increasing the efficiency of using local budget funds in Ukraine	100
Aleksandrova M. Assessment of maximum allowable fiscal burden on Ukraine national economy	105
Savelyev V. Assessment of the business environment for development of global marketing strategy.....	112
Tatarina T. The catastrophic risk reinsurance: foreign experience	116
Appendix 1 Annotation and References (in Latin): Translation\ Transliteration\ Transcription	120
Appendix 2 Information About Authors (Meta-Data).....	131

ДОСВІД ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЗАРУБІЖНИХ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

У статті викладено досвід інвестиційної діяльності страхових компаній розвинених зарубіжних країн. Визначена специфіка державного регулювання інвестиційної діяльності страхових організацій, а також охарактеризовано основні тенденції формування інвестиційного портфеля страховика в сучасних умовах.

Ключові слова: *інвестиційна діяльність страхової компанії; інвестиційний портфель; норматив інвестиційних вкладень; страхові резерви; прибутковість інвестицій.*

Постановка проблеми. Зарубіжний досвід функціонування національних страхових ринків свідчить про значну роль страховиків як інституційних інвесторів, які забезпечують надходження інвестиційних ресурсів в реальний сектор економіки. Сукупний обсяг інвестиційного потенціалу страхових компаній розвинених країн (таких як Великобританія, Німеччина, США) можна зіставити з інвестиційним потенціалом банківського сектора. Розвинений страховий ринок дозволяє акумулювати значні кошти від продажу страхового продукту, оскільки на сьогоднішній день на Заході страхується понад 90 % всіх ризиків.

Страхові компанії розвинених зарубіжних країн мають значний досвід у проведенні не тільки страхових, а й інвестиційних операцій, у зв'язку з чим досвід інвестиційної діяльності зарубіжних страховиків є актуальним на сьогоднішній день. Інвестування фінансових ресурсів страховика приносить значний прибуток у вигляді доходу від інвестицій, збільшуючи страховий та власний капітал страхової компанії. Як наслідок, страхові організації перетворюються в потужних інституційних інвесторів на фінансовому ринку і відіграють в економічній системі.

У країнах з ринковою економікою напрямки та правила розміщення коштів страхових резервів є об'єктом державного нагляду і контролю. Правила інвестиційної діяльності страхової організації встановлюються з метою забезпечення надійного функціонування страхового ринку та підпорядковуються діючим вимогам інвестування коштів в національну економіку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення досвіду інвестиційної діяльності страхових компаній в розвинених країнах набуває особливої актуальності, оскільки інвестиційна діяльність страховиків в світі і в Україні відіграє важливу роль у розвитку фінансового ринку, а також є одним із найбільш вагомих напрямків діяльності страхових організацій. Проблеми інвестиційної діяльності та формування інвестиційного портфеля страхових компаній досліджували такі вітчизняні та зарубіжні вчені як С. Березіна, Л. Вороніна, Н. Нікуліна, О. Окорокова, Н. Каченко.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Особливості сучасного періоду розвитку ринкової економіки в Україні, її ринку фінансових послуг, а також страхового ринку формують необхідність дослідження основних тенденцій трансформації інвестиційних ресурсів зарубіжних страхових компаній, визначення норм та особливостей розміщення активів страховиків в розвинених країнах, а також невирішеними залишаються питання аналізу основних тенденцій в процесі формування інвестиційного портфеля з метою врахування цього досвіду в українській практиці.

Мета статті – проаналізувати досвід інвестиційної діяльності страхових компаній розвинених зарубіжних країн, особливо в частині напрямків та специфіки державного регулювання інвестиційної діяльності страхо-

вих організацій з метою ефективного використання цього досвіду в українській практиці страхового ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Мобілізація фінансових ресурсів у період структурної перебудови економіки призводить до суттєвих змін у страховій діяльності розвинених країн. Основні тенденції проявляються у:

- посиленні концентрації та капіталізації страхових інститутів;
- зростанні страхових корпорацій, що діють як трансконтинентальні утворення;
- процесі універсалізації страхових організацій;
- загостренні конкурентної боротьби між фінансовими посередниками;
- дерегулюванні страхового ринку, що спрямовується на послаблення або повну відміну обмежень та заборон у сфері фінансової та інвестиційної діяльності.

Страховики є одними з найбільших інституційних інвесторів, які управляють власними активами в довгостроковій перспективі. Довгостроковий характер інвестиційної діяльності страховиків та особливості інвестиційного портфеля головним чином формуються за рахунок страхування життя, так як на інвестиційні холдинги в галузі страхування життя припадає більше 80% від загальної їх чисельності.

У зарубіжних країнах розроблено правила та норми розміщення тимчасово вільних коштів. Встановлено принципи інвестування страхових резервів, а саме відповідність валюти, диверсифікація, локалізація та інші.

У країнах Європейського союзу, Великобританії та США відповідальність за регулювання страхового ринку поділена між центральною, місцевою та регіональною владою, хоч у кожній країні є свої особливості державного контролю [1].

У США існують незалежні системи регулювання страхового ринку в кожному штаті окремо, а також державний нагляд і контроль, що здійснюються в цілому на федеральному рівні. У країнах Європейського союзу держава регулює інвестиційну діяльність страховиків на умовах координації директив із загальнонаціонального рівня [1].

У країнах з ринковою економікою держава встановлює норми розміщення активів, а також мінімально та максимально можливі квоти. Правила розміщення активів страхових компаній у різних країнах залежать від вимог до інвестування коштів у національну економіку та мають бути узгоджені з термінами, протягом яких діють взяті зобов'язання. Можливі напрями інвестування тимчасово вільних коштів страховиків окремо встановлюються зі страхування життя та ризикового страхування.

У країнах Європейського союзу регулювання інвестиційної діяльності страхових компаній здійснюється на двох рівнях: директивами ЄС та державним регулюванням всередині країни з метою захисту національних страхових компаній. Регулювання здійснюється за такими напрямками: дотримання принципу рівності, регулювання структури та складових інвестиційного порт-

феля, регламентування процесу інформування органів нагляду про зміни його структури.

Законодавство більшості економічно розвинених країн не висуває обмежень до розміру активів, що при-

ймаються на покриття страхових резервів зі страхування, але існують певні нормативи інвестиційних вкладень страховиків (табл. 1).

Таблиця 1. Нормативи інвестиційних вкладень страхових компаній в світі, %

Вид активу	Німеччина	Франція	Великобританія	США	Росія
Державні цінні папери суб'єктів Федерації та муніципальні цінні папери	< 30%	< 65%	< 2%	< 49%	< 30%
Державні цінні папери	-	-	-	-	< 15%
Інвестиційні паї	-	-	-	-	< 10%
Банківські вклади (депозити)	-	-	-	-	< 50%
Розрахунковий рахунок	-	-	< 1%	< 1%	Без обмежень
Акції та облігації акціонерних товариств	-	-	-	< 4%	< 20%
Право участі на частку в статутному капіталі	-	-	< 60%	-	< 10%
Житлові сертифікати	-	-	< 2%	< 17%	< 5%
Нерухомість	< 25%	< 40%	< 20%	< 17	< 40%
Валютні цінності	-	-	-	-	< 10%
Позики	< 10%	< 50%	< 2	< 4	-

*Джерело: складено на основі [1].

Основними принципами розміщення страхових резервів в світі є надійність та прибутковість. Надійність означає, що вкладення здійснюються у стабільні підприємства. Прибутковість забезпечує поточні грошові потоки.

Розглянемо особливості інвестиційної діяльності страховиків Німеччини. Усі види капіталів німецьких страхових організацій можна розділити на три групи з точки зору їх ліквідності:

- 1) земельна власність, іпотека, позики під поліси та під заставу – цінності, що складно реалізувати;
- 2) цінні папери, ломбардні вимоги, векселі – цінності, які легко реалізувати;
- 3) касова готівка та вклади на поточних рахунках – що мають вищу ступінь ліквідності.

Прибутковість страхових капіталів у Німеччині станов на 31.12.2011 коливалась в межах – від 3,97 % до 4,65 % [2, с. 441].

Окремо слід відмітити, що у Німеччині законодавчо регулюється розміщення резервів, що створені в страхуванні життя. До 10% резерву можна вкладати в цінні папери, які допущені для розміщення капіталів. Іпотечні позики не повинні перевищувати 3/5 від цінності земельної ділянки. Німецьке законодавство уникає обмежень для страхових організацій відносно їх комерційної діяльності, детальні обмеження введені тільки на резерви по страховим преміям [2, с. 438]. Страхове законодавство Німеччини, що регулює розміщення активів, які покривають страхові резерви, побудовано на певних принципах (табл. 2).

Таблиця 2. Принципи побудови німецького страхового законодавства з активів, що покривають страхові резерви

Принципи побудови	Зміст принципу
1. Безпека	– інвестиції повинні бути вкладені надійно; – передбачається відсутність поточних та майбутніх ризиків; – контроль в продовж усього терміну розміщення.
2. Доходність	стійкий дохід з урахуванням безпеки, ліквідності, ситуації на ринку капіталів
3. Ліквідність	– портфель вкладень має бути складений з урахуванням ліквідності активів та їх швидкої реалізації; – доступність активів в будь-який момент часу в сумі, що є необхідною для діяльності
4. Диверсифікація	– розподіл ризиків між різними видами інвестицій; – певний вид інвестицій не має переважати; – інвестиції мають бути збалансовані за регіональним розподілом та за секторами економіки; – обмеження при вкладанні в один об'єкт інвестування
5. Локалізація	– зобов'язання страхової організації підлягають оплаті в межах Європейського союзу, активи мають бути розміщені в межах Європейського союзу; – державний нагляд передбачає можливий дозвіл на певні виключення
6. Відповідність валют	– активи мають бути інвестовані у тій самій валюті, що і зобов'язання страховика, які підлягають оплаті; – акції у валюті, у якій проходить торгівля на біржах на офіційних ринках
7. Дозволені види вкладень, у тому числі:	– нерухомість (не більше 10% вкладених коштів в один об'єкт); – кредити, що забезпечені нерухомістю, обмеження кредиту в розмірі 60% вартості кредиту; на практиці: 60% – житлова нерухомість; 40% – нерухомість комерційних підприємств
а) кредити	– федеральному уряду, муніципалітетам, органам влади інших країн, міжнародні організації; – регіональним, місцевим органам влади; – вітчизняним компаніям (фірмам); У якості іменних цінних паперів (іменні облігації, що забезпечені заставою під нерухомість та іменні муніципальні облігації)
б) позики під страховий поліс	– у страхуванні життя та страхуванні від нещасних випадків з умовою повернення страхової премії
в) цінні папери	– введення обмежень, у %, на певний вид цінних паперів (державні цінні папери, муніципальні цінні папери, цінні папери підприємств)
г) інвестиційні фонди	– пакети цінних паперів інвестиційних фондів, якщо вони розміщені в Європейському союзі; – обмеження – не більше 30% фонду облігацій
д) у кредитні заклади	– у Німецький федеральний банк; – у центральні банки країн Європейського союзу; – будівничо-ощадні каси;
е) в інші інвестиції	– обмеження: 5% активів, що покривають страхові резерви та інші пов'язані активи

*Джерело: складено автором на основі [2, с. 439-440].

Облігації промислових підприємств, дивідендні папери становлять зовсім незначний відсоток (0,2 % та 1,4% відповідно), оскільки дохідність по таким цінним паперам підпадає під значні коливання, а спекуляція ними є несумісною з інвестиційною діяльністю страховиків.

Німецькі страхові організації видають позики містам під простий позиковий лист чи під встановлені боргові зобов'язання (позика під заставу міських облігацій, що ще не котируються на біржі). Страхові організації можуть також надавати позики на індивідуальне житлове будівництво. Кредитування здійснюється виключно стосовно тих громадян, які мають поліси страхування на випадок смерті або дожиття під застав викупної суми. З точки зору ліквідності, даний вид розміщення активів є недовгим виправданям.

У США підтримується практика надання страховиками інвестиційних кредитів строком на 15-20 років промисловим корпораціям. При цьому страхові компанії та комерційні банки надають кредити спільно: банки фінансують проект протягом перших п'яти років, а страховики – у наступні 10-15 років. При видачі особливо великих кредитів з метою зниження ризиків страхові компанії створюють консорціуми між собою або спільно з комерційними банками [2, с. 433].

Американські страхові компанії з метою забезпечення галузевої диверсифікації інвестиційного портфеля основні потоки капіталу направляють в наступні пріоритетні галузі економіки: хімічну, нафтову, нафтопереробну, електронну, машинобудівну. Особливим напрямком їх інвестиційної діяльності є цінні папери транснаціональних корпорацій. При цьому страхові компанії беруть участь в управлінні корпораціями, що забезпечується наявністю понад 30% портфеля акцій [3].

У США страховики беруть участь в урядовій програмі інвестицій до Західної Європи. Відмінності в цілях і завданнях програм різних країн обмежують інструменти інвестицій, а також коло інвесторів. У будь-якому випадку таке інвестування дозволяє американським страховикам ефективно здійснювати географічну диверсифікацію інвестиційного портфеля. В цілому інвестиційний портфель американських страхових компаній включає високоліквідні короткострокові інвестиції (бан-

ківські депозити, депозитні сертифікати, казначейські та комерційні векселі) та середньо-і довгострокові вкладення в цінні папери з фіксованим доходом, нерухомість і іпотечний кредит [3].

Основними напрямками інвестицій страхових компаній Великобританії зі страхування життя є купівля цінних паперів, таких як державні облігації, облігації акціонерних товариств, акції, депозитні сертифікати, казначейські та комерційні векселі. Сферою вкладення капіталу страхових організацій є цінні папери з фіксованим доходом, з яких більшу частину складають облігації. Облігаційні позики здійснюються як державою в особі центрального уряду і місцевих органів влади, так і приватним сектором.

У Великобританії частка вкладень у нерухомість складає більше 8 % активів зі страхування життя, до 3-4% – з ризикових видів страхування.

Враховуючи досвід інвестиційної діяльності страховиків в економічно розвинених країнах, можна виділити два підходи державного регулювання інвестиційної діяльності страхової організації по відношенню до інвестиційної політики: "американський" і "європейський". Перший передбачає, що страхова діяльність може бути збитковою, але збитки будуть покриватися доходами від інвестиційної діяльності страховика. Другий передбачає обов'язкову прибутковість саме страхових операцій без урахування результатів інвестиційної діяльності страховика. Ці підходи визначають не тільки роль інвестиційної діяльності страхових організацій з точки зору держави, але і зв'язок з тарифною політикою страховиків.

Європейська страхова галузь є найбільшою у світі, її питома вага на світовому ринку складає 33%, на країни Північної Америки припадає 30% світового страхового ринку, на країни Азії – 29%. Загальна вартість інвестиційного портфеля європейських страховиків, який включає в себе вартість інвестиційного портфеля країн Євросоюзу та Великобританії, станом на 31.12.2011 склав 7 740 млрд євро [4]. Співвідношення європейського інвестиційного портфеля до ВВП, відповідно, складало 55%. Розглянемо динаміку зміни вартості інвестиційного портфеля країн Європейського союзу та Великобританії (рис. 1).

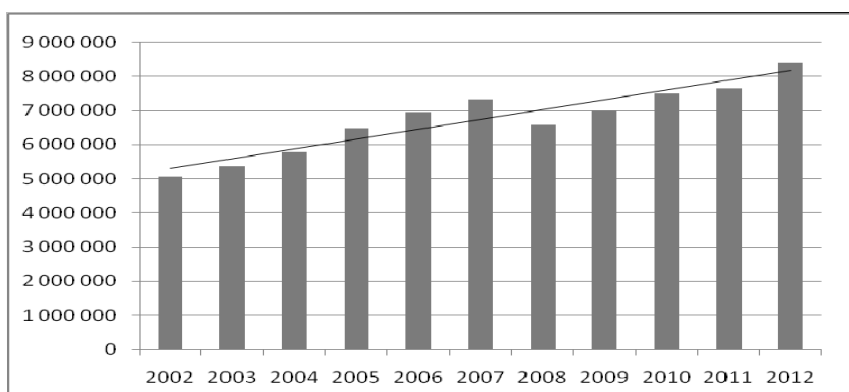


Рис. 1. Динаміка інвестиційного портфеля європейського страхового ринку, млрд. євро

*Джерело: складено автором на основі [4, 5].

Досліджуючи тенденції та фактори розвитку міжнародного страхового ринку, можна зазначити, що в найближчій перспективі слід очікувати подальше зростання зростання страхових премій та інвестицій, незважаючи на певний спад в умовах фінансової кризи. Причинами такого спаду можна вважати наступні фактори: нерівномірність розвитку страхових ринків та фінансова криза. У середньостроковій перспективі

сукупний інвестиційний портфель європейських страховиків буде зростати, компенсуючи втрати, які були понесені в 2008 році в результаті фінансової кризи. У 2011 році загальна вартість інвестиційного портфеля європейських страховиків збільшилася на 10,5% порівняно з докризовим рівнем у 7 320 млн євро у 2007 році і збільшилась на 18% порівняно зі значеннями під час фінансової кризи 2008 року. З точки зору

національних ринків, трьома найбільшими національними вкладниками у загальну вартість інвестиційного портфеля європейських страховиків є Франція, Німеччина і Великобританія, на які разом припадає понад 60% від загальної суми інвестиційного портфеля (рис. 2).

Їх індивідуальні портфелі виросли в період між 2010 і 2011 приблизно на 4% у Великобританії і Німеччині та на 1% для Франції. Італійські страховики, з часткою 7%, є четвертим найбільшими вкладником в загальній вартості інвестиційного портфеля [4, 5].

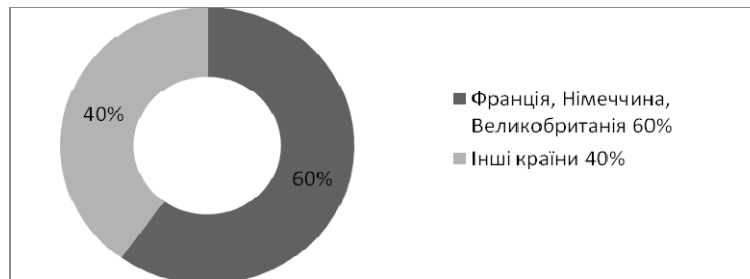


Рис. 2. Частка внесків у загальному інвестиційному портфелі європейського страхового ринку

*Джерело: складено автором на основі [4, 5].

У структурі інвестиційного портфеля Німеччини найбільшу частку займають кредити та позики (45,5%), акції та інші цінні папери зі змінною прибутковістю (23%). У Франції інвестиційний портфель страховиків склада-

ється в основному з боргових цінних паперів (70,5%) та акцій (22,3%). У Великобританії – в інвестиційному портфелі страховиків акції займають приблизно 68%, а боргові цінні папери – 19,8% (табл. 3).

Таблиця 3. Структура інвестиційного портфеля в країнах ЄС за 2011 р.

Країна	Млрд євро	Земля і будівлі	Інвестиції в дочірні підприємства	Акції та інші ЦП зі змінною прибутковістю	Боргові ЦП та інші ЦП з фіксованим доходом	Кредити	Депозити в кредитних організаціях	Інші інвестиції
Німеччина	1,4	1,8%	16,2%	23,0%	11,9%	45,5%	1,4%	0,3%
Франція	1,7	4,1%	0,0%	22,3%	70,5%	0,8%	0,0%	2,3%
Італія	0,5	1,4%	9,7%	6,3%	62,1%	0,5%	0,2%	19,8%
Великобританія	1,55	3,1%	0,0%	68,2%	19,8%	2,6%	4,6%	1,7%
Всього у країнах ЄС	7,47	3,0%	6,3%	30,4%	41,8%	10,7%	2,4%	5,4%

*Джерело: складено автором на основі [4, 5].

Станом на 31 грудня 2012 у Європейській страховій галузі майже 8 400 млрд євро було інвестовано в різні активи, серед яких облігації, акції компаній та інші активи (рис. 3). Страховий сектор є основним джерелом інвестицій, що необхідні для підтримки та зростання економіки

Євросоюзу. Даний сектор є найбільшим інституційним інвестором в Європі, з більш ніж 50% всіх європейських інституційних активів. Великобританія, Франція і Німеччина спільно складають більше 60% інвестицій всіх європейських страховиків у сфері страхування життя.

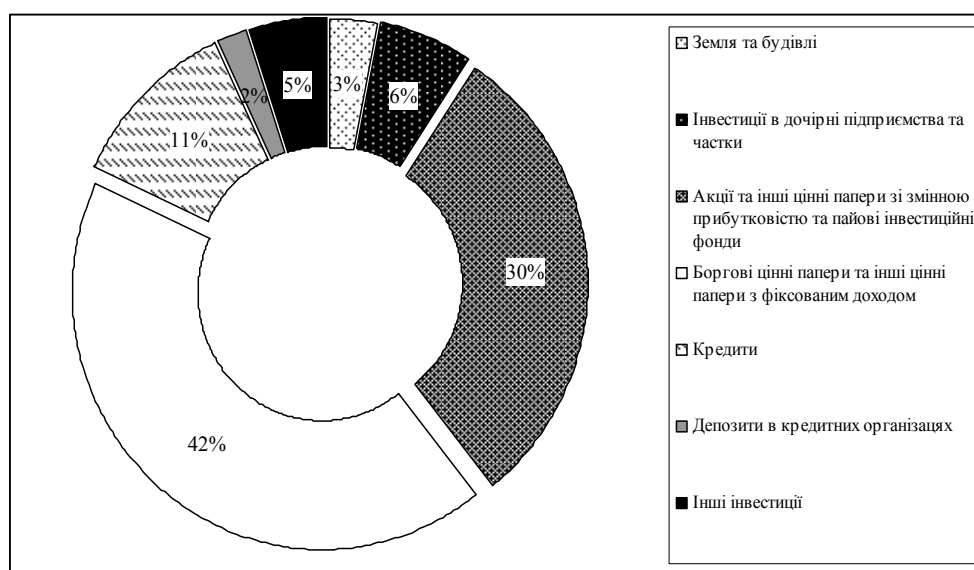


Рис. 3. Інвестиційний портфель європейських страховиків у 2012 році

*Джерело: складено автором на основі [4]

У 2012 році найбільшу частку інвестиційного портфеля європейських страховиків займали боргові цінні папери та інші активи з фіксованим доходом (42%), далі слідують акції та інші цінні папери зі змінною доходністю (30%). Кредити займають 11% від загальної суми. У порівнянні з даними 2011 року структура інвестиційного портфеля страховиків розвинених країн у 2012 році суттєво не змінилась, і основними напрямками вкладання коштів залишаються акції та боргові цінні папери.

У європейських країнах найбільшу частку інвестиційного портфеля страховиків складають боргові цінні папери та інші активи з фіксованим доходом, а також акції та інші цінні папери зі змінною прибутковістю. У 2012 році їх загальна частка становила приблизно 72% від усього інвестиційного портфеля.

У інвестиційному портфелі європейських страховиків частка боргових цінних паперів та акцій може змінюватися під впливом ринкових умов. У періоди фінансової кризи, частка боргових цінних паперів в інвестиційному портфелі зростає, на противагу цьому, в періоди економічного піднесення зростає частка акцій та інших цінних паперів зі змінною прибутковістю. Даний процес можна пояснити тим, що боргові цінні папери мають фіксований рівень прибутковості і є менш ризиковими, і для страховиків в період фінансової кризи є більш надійним та стабільним джерелом отримання інвестиційного доходу.

У структурі інвестиційного портфеля українських страховиків переважають такі напрями вкладання коштів, як: акції, банківські вклади, грошові кошти на розрахункових рахунках, нерухомість та боргові цінні папери (рис. 4).

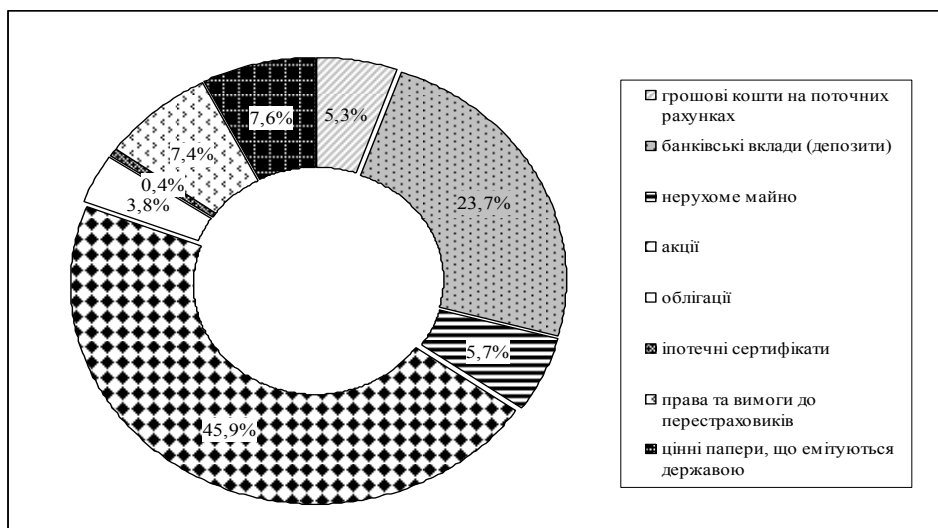


Рис. 4. Структура розміщення страхових резервів в Україні станом на 30.06.2013 року [6, 7]

*Джерело: складено автором на основі [6, 7].

Як бачимо, у структурі розміщення страхових резервів в Україні основну частку інвестиційного портфеля страховиків, на відміну від європейських страховиків, займають акції та банківські вклади, їх частка станом на 30.06.2013 у сумі складає більше 70%. Дана відмінність пояснюється тим, що відсоткові ставки за депозитами у банківських установах в Україні є значно вищими, ніж в середньому європейському банківському сектору, а фондовий ринок в Україні є недостатньо розвиненим.

Вищевикладене дозволяє виділити три взаємопов'язані характеристики щодо розвитку інвестиційної діяльності страховиків розвинених країн:

- концентрація та централізація капіталу, що дозволяє страховим компаніям збільшити капітал, підвищити конкурентоспроможність і отримати визнання у світовому співтоваристві;
- різноманітність сфери діяльності. Страхові компанії прагнуть не тільки займатися основною страховою діяльністю, але й проводити активну інвестиційну політику (кредитні операції з цінними паперами, з нерухомістю, наданням послуг у обробці економічної інформації);
- інтернаціоналізація страхових компаній з встановлення тісних та стійких коопераційних зв'язків з метою здійснення страхових та інших фінансових операцій, що вимагає значних капіталовкладень. Деякі страхові фірми беруть участь у готельному та туристичному бізнесі.

Страховики США є одними з найбільших покупців корпоративних, суверенних, державних і місцевих облігацій. Інвестиційні портфелі американських страховиків

також включають короткострокові комерційні папери, забезпечені активами цінні папери, а також інші фінансові інструменти. Деякі страховики США є значними учасниками на інших інституційних ринках, таких як ринки деривативів та кредитний ринок [6].

Висновки. Отже, досвід інвестиційної діяльності страхових компаній європейських країн та страховиків США свідчить, що у даних країнах вироблено правила діяльності та норми для страхових організацій у сфері розміщення тимчасово вільних коштів. Специфіка державного регулювання інвестиційної діяльності європейських та американських страхових компаній впливає на процес формування ефективного інвестиційного портфеля в країнах Європейського союзу, Великобританії та США. У розвинених країнах інвестиційна діяльність страховиків розглядається як ключове джерело інвестицій, необхідних для відновлення та зростання національної економіки держави. Основними принципами розміщення страхових резервів в світі є надійність та прибутковість. В Україні інвестиційна діяльність для страхових організацій не є основною, це пояснюється певними особливостями розвитку вітчизняного фінансового ринку.

Список використаної літератури

1. Огорокова О. А. Зарубіжний досвід інвестиційної діяльності страхових компаній. Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2012. – №1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cyberleninka.ru/article/n/zarubezhnyy-opyt-investitsionnoy-deyatelnosti-strahovyh-kompaniy>

2. Нікуліна Н.Н. Інвестиційна політика в страхових організаціях. Теорія і практика: навч. посіб. для студентів вузів / Н. Н. Нікуліна, С.В. Березіна. – М.: ЮНІТИ-ДАНА, 2013. – 511 с.

3. Звіт по страховому ринку Європейського союзу Insurance Europe Key facts // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.insuranceeurope.eu/uploads/Modules/Publications/final-key-facts-2013.pdf>

4. Звіт по страховому ринку Європейського союзу Insurance Europe Statistics №46: European insurance in Figures // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.insuranceeurope.eu/uploads/Modules/Publications/eif-2013-final.pdf>

5. Звіт по страховому ринку США за 2012 рік // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov/initiatives/fio/reports-and-notices/Documents/FIO%20Annual%20Report%202013.pdf>

6. Основні показники діяльності страхового ринку України // [Електронний ресурс] // Forisurer: [сайт]. – Режим доступу: <http://forisurer.com/files/file00478.pdf>

Р. Пікус, канд. екон. наук, проф.,
Д. Нестерова, асп.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

ОПЫТ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ

В статье изложен опыт инвестиционной деятельности страховых компаний развитых зарубежных стран. Определена специфика государственного регулирования инвестиционной деятельности страховых организаций, а также охарактеризованы основные тенденции формирования инвестиционного портфеля страховщика в современных условиях.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность страховой компании; инвестиционный портфель; норматив инвестиционных вложений; страховые резервы; прибыльность инвестиций.

R. Pikus, Ph.D in Economics, Professor,
D. Nesterova, PhD Student
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

EXPERIENCE OF FOREIGN INVESTMENT ACTIVITY OF INSURANCE COMPANIES

The article presents the experience of the investment of insurance companies of developed foreign countries. Specific features of state regulation of investment activities of insurance companies are determined, as well as described the main trends shaping the investment portfolio of the insurer under current conditions.

Keywords: investment activity of insurance companies, investment portfolio, standard of investments, insurance reserves; profitability of investments.

УДК 368.86
JEL G22

М. Малік, д-р екон. наук, проф.,
І. Семенчук, асп.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

РОЗВИТОК ОБОВ'ЯЗКОВОГО СТРАХУВАННЯ ЦИВІЛЬНО-ПРАВОВОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В РОСІЇ

У статті визначено основні тенденції розвитку обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності в Росії: проблеми, тенденції та перспективи розвитку. Особлива увага надана історичним особливостям побудови страхування та впливом війни на ринок страхування. Розглянутий вплив державного нагляду з логістичної точки зору за страховими компаніями в виді цивільно-правового страхування. Охарактеризована проблематика страхування цивільно-правової відповідальності в наші дні.

Ключові слова: обов'язкове страхування; страхування цивільно-правової відповідальності; страхування цивільної відповідальності перевізника; страхування професійної відповідальності; страхування цивільної відповідальності підприємств.

Постановка проблеми. Страхування цивільно-правової відповідальності – один із найпоширеніших і найпопулярніших видів страхування у світі. Такий вид страхування виник понад 100 років тому у XIX ст.

У сучасному світі буквально на кожному кроці людини може, а часом і повинна чекати неприємностей. Щоб убезпечити громадян – влада вводить різні системи обов'язкового страхування.

Через збільшення урбанізованості і досить коротку історію галузі, існує низка питань, які потребують вирішення на даний момент і виявлення питань, які можуть з'явитись в майбутньому.

Суть обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності полягає у захисті майнових інтересів осіб.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значимий внесок у формування національної концепції страхування цивільно-правової відповідальності зробили, зокрема, В.Д.Базилевич, К.С.Базилевич, Н.М.Внукова,

7. Підсумки діяльності страхових компаній за перше півріччя 2013 року // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nfp.gov.ua/files/docs/zvit/straxovi213.pdf>

8. Грідасов В.М. Інвестиційна діяльність страхових організацій в сучасних умовах. Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. – 2013. – № 1 (30) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.dgma.donetsk.ua/science_public/ddma/Herald_1\(30\)_2013/article/13gymomt.pdf](http://www.dgma.donetsk.ua/science_public/ddma/Herald_1(30)_2013/article/13gymomt.pdf)

9. Ткаченко Н.В. Інвестиційна діяльність страхових компаній: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.04.01 "Гроші, фінанси і кредит" / Н.В. Ткаченко; НАН України. Ін-т екон. прогнозування. – К., 2004. – 20 с.

Надійшла до редколегії 22.01.2013

Ю.П.Гришан, О.М.Залетов, С.С.Осадець, Р.В.Пікус, О.Д. Вовчак та інші вітчизняні вчені. Данну проблематику досліджували також іноземні автори: А.В. Бойков, А.Н.Аверін, В.А. Прокошин, В.С.Балабанов, Н.А.Волгін, М.Л.Захаров, А.А. Баширова, Л.М.Рейтман, Р.Т. Юлдашев та ін.

Невирішені раніше частини загальної проблеми.

При дослідженні системи обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності, слід звертати увагу на обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників автотранспортних засобів. Однак, в цій сфері останніми роками, накопичилася низка проблем, які потребують подальшого дослідження, зокрема проблеми в законодавстві Російської Федерації, щодо обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності, через її молодий вік. Крім того, варто зазначити про практичні проблеми в оформленні страхових випадків в даному виді страхування.

Мета даної статті полягає у узагальненні тенденцій розвитку обов'язкового страхування в сфері цивільної відповідальності, заснованих на історичних аспектах і особливостях російської дійсності, вироблення практичних пропозицій, що можуть надалі зробити благотворний вплив на вирішення існуючих проблем.

Виклад основного матеріалу дослідження. Страхування відповідальності – молода галузь страхування, якій трохи більше 100 років. Розвиток страхування відповідальності йде разом з технічним прогресом і підкріплюється різними законами і нормативними актами, оскільки торкається практично всіх сфер життя.

11 травня 1913 Міністерством внутрішніх справ Російської імперії для страхового товариства "Росія" були затверджені "Загальні умови страхування збитків власників моторних екіпажів (автомобілів)", що певний час грали роль базового нормативного документа в цій сфері діяльності. Зазначені правила встановлювали, що за договором страхування збитків власників моторних екіпажів, страхове товариство зобов'язувалося відшкодувати страхувальнику збитки, які виникли для нього внаслідок нещасних випадків, що сталися під час руху або стоянки моторних екіпажів.

23 березня 1918 був підписаний Декрет Ради Народних Комісарів "Про встановлення державного контролю над усіма видами страхування, крім соціального". На першому етапі соціалістичних перетворень страхової справи, як і раніше, зберігалася комерційна основа. Однак громадянська війна та іноземна військова інтервенція зажадали прийняття надзвичайних заходів у всіх областях господарської діяльності. Вони прискорили націоналізацію страхової справи.

У листопаді 1918 р. Раднарком прийняв Декрет "Про організацію страхової справи в Російській Республіці", яким була закріплена державна монополія на страхування у всіх видах і формах. Під час Громадянської війни страхування практично не здійснювалося, допомога видавалася натуральними продуктами. Монопольне право Держстраху на страхову діяльність було обумовлено в Положенні "Про Народний комісаріат фінансів СРСР" від 12 листопада 1923 р., а також у постанові Раднаркому СРСР від 11 листопада 1924 р. і завершилося твердження монополії Держстраху Положенням "Про державне страхування в СРСР". При цьому, однак, ще зберігалася взаємне кооперативне страхування.

Для зміцнення довіри до радянського страхування Держстрахом за участю зовнішньоторговельних організацій в 1925 р. створюється Чорноморсько-Балтійський страхове товариство, а в 1927 р. в Німеччині – Чорноморсько-Балтійський транспортне страхове товариство. Ці товариства страхували імпорту СРСР з провідних європейських країн і Америки. Держстрах страхував весь експорт, а також частину імпорту, переважно з прикордонних країн.

В період Великої Вітчизняної війни кошти державного страхування активно використовувалися для військових потреб. Після війни умови страхування кілька разів переглядаються. У 1947 році з Держстраху виділяється "Інгосстрах" – як самостійна організація, яка обслуговує зовнішню торгівлю.

Два радянських страховика були "позбавлені" від взаємної конкуренції поділом сфер діяльності. У цих умовах поняття "державне страхування" стало відображати інше, ніж раніше, зміст – сферу діяльності всередині країни. Від нього відділилося поняття "іноземне страхування", тобто поза межами країни. З правової точки зору, обидві ці сфери залишалися державними.

Тиск бюджету на Держстрах, валютного плану на Ингосстрах, інструкцій Міністерства фінансів СРСР і

деяких інших відомств на обох страховиків залишало їм занадто мало можливостей для прояву ініціативи і пошуку нестандартних рішень. Таким чином, за радянських часів у нашій країні страхування цивільної відповідальності практично не існувало: проводилося лише добровільне страхування цивільної відповідальності іноземних власників механізованих транспортних засобів на час їх перебування на території нашої країни і страхування наших громадян, що виїжджають на автомашинах за кордон.

У постперебудовний період державне страхування було скасовано. Постанова "Про заходи щодо демонополізації народного господарства" від 16 серпня 1990 визначило, що на страховому ринку можуть діяти конкуруючі між собою державні, акціонерні, взаємні та кооперативні товариства, які можуть проводити різноманітні види страхування. Після чого і було почато відновлення страхового ринку Росії.

Громадянська відповідальність – це передбачена договором або законом міра державного примусу, яка приймається для відновлення порушених прав потерпілого та задоволення їх за рахунок порушника. Воно несе майновий характер, тобто особи, які заподіяли шкоду зобов'язані повністю відшкодувати збиток потерпілому [1].

Розрізняють позадоговірну та договірну цивільну відповідальність. Позадоговірна відповідальність визначається ст. 931 Цивільного кодексу РФ. Ця відповідальність настає в разі нанесення шкоди третім особам, не пов'язаним з договірними зобов'язаннями. Навпаки, договірна відповідальність настає внаслідок невиконання або неналежного виконання договірних зобов'язань і регламентується ст. 932 Цивільного кодексу РФ.

Страхування відповідальності має ряд істотних особливостей, що відрізняють його від інших підгалузей і видів страхування. Мається на увазі передусім виникнення обов'язків страхувальника відшкодувати збиток, заподіяний третім особам, як за наявності її вини, так і без безпосередньої провини страхувальника.

Цивільна відповідальність за заподіяння шкоди іншій особі (особистості або майну) має майновий характер і означає, що особа, яка завдала його, зобов'язана у повному обсязі відшкодувати потерпілому збитки, "якщо законом або договором не передбачено відшкодування збитків у меншому розмірі".

До відшкодування збитків належать: витрати потерпілої особи на відновлення його порушеного права і вартісна величина втрат від втрати або пошкодження майна (реальні збитки); недержані доходи, які потерпіла особа одержала б при звичайних умовах цивільного обороту, якби його право не було порушене (упущена вигода).

Тому страхова сума встановлюється, як правило, двома способами:

а) за згодою сторін договору страхування відповідальності;

б) шляхом встановлення страховиками, їх асоціаціями, законами, міжнародними угодами лімітів відповідальності (страхового покриття) в грошовій оцінці на один страховий випадок або на одного пасажира, на 1 кг вантажу (багажу), на один рейс транспортного засобу даного типу, на договір страхування в цілому і т.п.

Крім того, страхування відповідальності пов'язане у багатьох випадках з великими або катастрофічними розмірами збитків за наявності безлічі факторів, що не дозволяють досить точно визначити ймовірність настання страхового випадку та розмір можливих збитків [2].

Обов'язкове страхування цивільної відповідальності регулюється безліччю законів, кожен з яких виникає з виду страхування.

Щорічно в світі відбуваються численні дорожньо-транспортні пригоди, внаслідок яких отримують травми, розбиваються автомобілі, приходять в непридатність багаж. Збитки за даними обставинами практично скрізь покриваються за рахунок страхування відповідальності власників автотранспорту. У Росії 25 квітня 2002 прийнятий Федеральний закон № 40-ФЗ "Про обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів", який встановлює порядок і умови страхування для власників транспортних засобів (джерел підвищеної небезпеки) на випадок нанесення фізичної та/або майнової шкоди третім особам.

Даний закон стосується всіх фізичних та юридичних осіб, що знаходяться на території РФ (в тому числі й іноземців), які є власниками зареєстрованих в Росії транспортних засобів. Цей закон покликаний сприяти зростанню страхової культури населення, так як десятки мільйонів чоловік будуть брати участь у реальному процесі страхування і зможуть на своєму прикладі переконатися в тому, що воно здатне захистити їхні майнові інтереси. До того ж, цей закон певним чином змінює поведінку учасників дорожньо-транспортних пригод, і хоча він безпосередньо не може зменшити кількість ДТП, він сприятиме тому, щоб відносини між учасниками дорожнього руху стали більш цивілізованими. Закон набув чинності з 1 липня 2003 року.

Перевізник – це транспортне підприємство, яке видає перевізний документ (наприклад, коносамент, квиток тощо) і здійснює перевезення вантажів і / або пасажирів. Відповідальністю перевізника є міра примусового майнового впливу, застосовується до перевізника, що порушив правила або договірні умови перевезення.

Специфіка цивільної відповідальності підприємств – власників джерел підвищеної небезпеки полягає в тому, що вони завжди несуть відповідальність за заподіяний таким джерелом шкода, крім випадків, якщо доведено, що шкода заподіяна в результаті наміру потерпілого або дії обставин непереборної сили (коли неможливо ні передбачити, ні запобігти дії таких обставин).

Отже, об'єктом страхування цивільної відповідальності підприємств – джерел підвищеної небезпеки служить майновий інтерес, пов'язаний з обов'язком власника цього джерела з громадянського законодавства відшкодувати шкоду, заподіяну третім особам.

Ефективність дії нового закону про страхування відповідальності власників підприємств – джерел підвищеної небезпеки безпосередньо залежить від економічної обґрунтованості використовуваних тарифів.

Страхують свою професійну відповідальність в основному особи таких професій, як лікарі, архітектори, адвокати, нотаріуси, тобто ті особи, чия відповідальність, як правило, не застрахована в рамках відповідальності підприємства. Застрахованими по даному виду можуть бути як юридичні, так і фізичні особи.

У Росії страхування професійної відповідальності тільки розвивається і відчуває ряд труднощів загального порядку. По-перше, відсутні нормативно-правова база і стандарти щодо ряду професій, а по-друге, практично відсутні статистичні дані за претензіями і позовами до осіб тієї чи іншої професії. Особливістю даного виду страхування є те, що застрахована особа повинна володіти спеціалізованими знаннями та певною професійною підготовкою або мати працівників відповідної професії і використовувати їх в ході своєї професійної діяльності [3].

Особливе значення в сучасному житті придбало обов'язкове страхування відповідальності власників транспортних засобів, передбачене Федеральним законом "Про обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів" від 25 квітня 2002 року.

Згодом був прийнятий федеральний закон "Про внесення змін у федеральний закон" Про обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів" і ст. 2 федерального закону "Про внесення змін і доповнень до закону Російської Федерації "Про організацію страхової справи в РФ" та визнання такими, що втратили силу деяких законодавчих актів РФ".

Прийняття зазначеного закону та практика його застосування викликали неоднозначну реакцію в суспільстві, що стало причиною для звернення до Конституційного суду. На думку Конституційного суду РФ, викладеному в Постанові від 31 травня 2005 р., встановлення Законом обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів не суперечить Конституції Російської Федерації. Як зазначив Конституційний Суд РФ, розглянутий Закон спрямований на підвищення рівня захисту прав потерпілих, і в цьому виявляється соціальна правова функція нашої держави. Тому введення обов'язкового страхування відповідальності власників транспортних засобів жодним чином не обмежує права власника транспортного засобу.

З набранням чинності Федерального закону від 25 квітня 2002 р. N 40-ФЗ "Про обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів" страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів стало обов'язковим для всіх власників транспортних засобів. Крім зазначеного закону таке страхування також регулюється Постановою Уряду РФ від 7 травня 2003 р. N 263 "Про затвердження Правил обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів", від 24 квітня 2003 р. N 238 "Про організацію незалежної технічної експертизи транспортних засобів", від 7 травня 2003 N 264 "Про затвердження страхових тарифів по обов'язковому страхуванню цивільної відповідальності власників транспортних засобів, їх структури та порядку застосування страховиками при визначенні страхової премії". Закон зобов'язує власників транспортних засобів страхувати ризик своєї цивільної відповідальності, яка може виникнути внаслідок нанесення шкоди життю, здоров'ю або майну інших осіб (як фізичних, так і юридичних) при використанні транспортних засобів.

Відповідно до п. 2 Правил обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів, затверджених Постановою Уряду Російської Федерації від 7 травня 2003 р. N 263, при здійсненні обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів страховик зобов'язується при настанні передбаченого правилами події (страхового випадку) відшкодувати потерпілому (третьій особі) збитки, що виникли внаслідок заподіяння шкоди його життю, здоров'ю або майну.

Відповідно до п. 3 ст. 11 Федерального закону "Про обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів", якщо потерпілий має намір скористатися своїм правом на страхову виплату, він зобов'язаний при першій нагоді повідомити страховика про настання страхового випадку.

У сучасному суспільстві найгостріші дискусії виникають при спробі вирішити протиріччя між підприємницькими мотивами і соціальною місією держави у сфері охорони здоров'я. У багатьох західних країнах з метою захисту суб'єктів медичної діяльності від можливості виникнення поза правових економічних відносин було впроваджено обов'язкове ліцензування медичних установ. У Росії інститут ліцензування є адміністративним механізмом регулювання, за допомогою якого держава, пред'являючи певні вимоги, контролює різні види діяльності. В даний час з метою подальшого розвитку ринко-

вих відносин державою формуються передумови для поетапного переходу від ліцензування до системи страхування відповідальності.

Указ Президента РФ від 15.05.2008 № 797 "Про невідкладні заходи щодо ліквідації адміністративних обмежень при здійсненні підприємницької діяльності" спрямований на поетапну заміну механізму ліцензування системою страхування відповідальності. Поліс про страхування цивільної відповідальності за заподіяння шкоди третім особам має стати обов'язковою складовою набору дозвільної документації у суб'єкта підприємницької діяльності.

Страхування відповідальності при здійсненні медичної діяльності обумовлено високим ризиком спричинення шкоди життю і здоров'ю пацієнтів в силу об'єктивної неможливості повного запобігання несприятливих реакцій на медичне втручання, ненавмисних помилок і упущень персоналу. Певною мірою це пов'язано з впровадженням новітніх медичних технологій, які не виключають, а скоріше зумовлюють ймовірність виникнення важкопрогнозованих ускладнень [4].

Останнім часом страховики скаржаться на свої фінансові проблеми. Як вони стверджують, колапс на ринку страхування неминучий. Підтримують їх і представники владних кабінетів.

Проте в Асоціації з захисту прав авто страхувальників вважають, що існуюча система обов'язкового страхування відповідальності власників автотранспортних засобів може пропрацювати без змін ще багато років. За офіційними даними PCA, за 2012 рік у було зібрано 120 900 000 000 рублів, а виплачено лише 61,97 млрд. [5].

Як показує практика, клієнтам збанкрутілих страхових компаній не вдається отримати відшкодування. За словами експертів, часто компенсаційні виплати потрапляють не в ті руки, а постраждалі отримують менші, ніж належить за законом, суми. При банкрутстві страховика заробляють в першу чергу самі власники компанії. Вони забирають собі 50% виплат з компенсаційного фонду PCA по своїх же зобов'язанням.

Тим часом ситуація з добровільними видами страхування йде ще гірше. Тут на відміну від обов'язкового страхування відповідальності власників автотранспортних засобів ніяких компенсаційних фондів законом не передбачено. Безумовно, в Законі "Про банкрутство" прописані деякі механізми для захисту інтересів застрахованих, але на практиці, на жаль, не всі вони реалізуються. Як стверджують фахівці ринку, компанії – майбутні банкрути, як правило, готуються до процедури банкрутства заздалегідь.

Спрощена процедура виплат без виклику співробітника міліції на місце ДТП передбачена при дрібних аваріях з майновим збитком і за погодженням сторін діє з 1 березня 2009 року. Але якщо водії, погодившись на спрощену процедуру, помиляться в оцінці відновного ремонту автомобіля і роботи виявляться дорожче 50 тис. рублів, то, як і раніше, всі кошти понад цього ліміту клієнтові доведеться заплатити зі своєї кишені. В даний час частка дрібних ДТП, врегульованих без виклику представників міліції, за оцінками аналітиків "Росгосстраха", не перевищує 3%. Але це не всі новації, які очікують ринок обов'язкового страхування відповідальності власників автотранспортних засобів.

Про необхідність збільшення лімітів виплат за шкоду життю і здоров'ю в страховій практиці, про введення єдиних підходів до оцінки такого збитку з точки зору розрахунку страхових виплат дискусії ведуться вже кілька років. При цьому обговорювалися рівні граничних виплат у авіа страхуванні по аналогічним ризикам і в страхуванні відповідальності власників небезпечних об'єктів.

Об'єктом обов'язкового страхування є майнові інтереси власника небезпечного об'єкта, пов'язані з його обов'язком відшкодувати шкоду, заподіяну потерпілим. Страховим ризиком є можливість настання цивільної відповідальності власника небезпечного об'єкта за зобов'язаннями, які виникають внаслідок заподіяння шкоди потерпілим. Страховим випадком є настання цивільної відповідальності страхувальника за зобов'язаннями, які виникають внаслідок заподіяння шкоди потерпілим в період дії договору обов'язкового страхування, яке тягне за собою обов'язок страховика здійснити страхову виплату потерпілим.

Тарифні ставки встановлюються, з урахуванням умов і обсягів виробництва, місцезнаходження небезпечного виробничого об'єкта, інших факторів його експлуатації, одержання, використання, переробки та зберігання на об'єкті небезпечних речовин в певних обсягах, ступеня страхового ризику та інших умов об'єкта страхування.

Ефективність дії нового закону про страхування відповідальності власників підприємств – джерел підвищеної небезпеки безпосередньо залежить від економічної обґрунтованості використовуваних тарифів. З питання принципів встановлення тарифів у цьому виді страхування у страховиків так і не склалося єдиної думки [6].

Якщо буде утворений страховий пул, який об'єднує страховиків відповідальності підприємств-джерел підвищеної небезпеки, то тарифи можуть визначатися в рамках страхового пулу. Інакше – тільки законодавчо, тому що ймовірність демпінгу в цьому випадку буде вкрай високою. При цьому особливу увагу треба буде звертати на вимоги до надійності страхових компаній, що входять в страховий пул або просто займаються обов'язковим страхуванням.

27.07.2010 був прийнятий Федеральний закон № 225-ФЗ "Про обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників небезпечного об'єкта за заподіяння шкоди в результаті аварії на небезпечному об'єкті". Його прийняли, але існує ряд проблем, які заважають його застосування та використання у своїй сфері [7].

Важливим моментом у реалізації нового Закону також є роль спеціалізованих організацій і фахівців. Страховик має право призначити проведення експертизи промислової безпеки на небезпечному об'єкті страхувальника для оцінки шкоди, яка може бути заподіяна внаслідок аварії, для визначення максимально можливої кількості постраждалих і рівня безпеки самого об'єкта. Це також означає, що страховик зобов'язаний надати повне сприяння проведенню цієї процедури, в тому числі забезпечити доступ на об'єкт спеціалізованим організаціям або фахівцям, а також надати всю необхідну технічну та іншу документацію [8].

Найбільш очевидне рішення – використання в цій системі потенціалу експертних організацій та окремих експертів в галузі експертизи декларацій промислової безпеки та аналізу ризику. Фактично в даний час експертні організації, акредитовані в цій області, є найбільш компетентними для проведення робіт, необхідних для обґрунтування умов страхування на небезпечних об'єктах.

Очікується також, що у зв'язку із залежністю умов страхування, в тому числі розмірів внесків (премій), від обґрунтованості результатів оцінки ризику зросте значимість експертних організацій та ефективність декларування безпеки.

Новий закон, значно збільшив розмір страхових сум. І поміняв систему розрахунку ймовірного збитку, розширив список підприємств, що підпадають під визначення "особливо небезпечний", доповнив визначення аварії, включаючи туди й інциденти, не пов'язані з руйнуванням об'єкта. Страховики доводять, що закон про

обов'язкове страхування відповідальності власників небезпечних промислових об'єктів вкрай необхідний не тільки тому, що гарантує їм прибутку, а й для забезпечення безпеки нації.

Одна з проблем ведення нового закону – це переєстрація компаній. При здійсненні процедури перереєстрації організація зобов'язана провести ідентифікацію по всіх об'єктах, експлуатованим в її складі. Однією з проблем з ведення державного реєстру є зміна власника об'єкта. Відповідно до Адміністративного регламенту, раніше зареєстрованого в державному реєстрі, спочатку здійснюється реєстрація об'єкта новим власником, а потім виключення зазначеного об'єкта колишнім власником. Проблема полягає в тому, що підготовка документів на реєстрацію об'єкта новим власником, як правило, затягується, що не дозволяє виключити з реєстру об'єкт, зареєстрований колишнім власником.

Висновки. Підводячи підсумок, хотілося б відзначити, що на наш погляд страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів є, соціально значущою сферою, важливою для держави. Ця важливість полягає в тому, що у зв'язку з збільшується з кожним роком числа транспортних засобів і, як наслідок, збільшенням числа дорожньо-транспортних пригод, кількість потерпілих в них зростає.

Матеріальні вимоги до власника транспортного засобу, який заподіяв шкоду, можуть бути значним, а матеріальне становище заподіяваної шкоди не завжди дозволяє відшкодувати завдані збитки у повному обсязі. Звідси – потерпілий не завжди отримує повне відшкодування заподіяної йому шкоди. Винна особа, часто сама виявляється в скрутному матеріальному становищі при виплаті матеріального відшкодування. Страхування цивільної відповідальності дозволяє уникнути подібних проблем, а обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів, дозволяє в примусовому порядку забезпечити і захистити інтереси, як винуватця, так і потерпілого в дорожньо-транспортній пригоді.

Варто зазначити, що попри коротку історію страхування відповідальності, даний вид страхування в Росії зазнав великої кількості змін на рівні законодавства. Монополія створена на ринку страхування у початку ХХ ст., призупинили розвиток на ринку. Також мав негативний вплив на створення конкуренції на ринку в ХХ ст..

На законодавчому рівні страхування цивільно-правової відповідальності потребує реформ.

Хоча фінансові показники, щодо страхових випадків показують, що обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності є вигідним, але це не надає впевненості, що і в майбутньому таке тенденція буде збережена.

Говорячи про прогалини в законодавчому регулюванні обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів необхідно ще раз згадати про те, що не вироблені чіткі критерії визначення заподіяної шкоди майну потерпілого при проведенні незалежної оцінки вартості відновлювального ремонту, так різні експерти можуть дати зовсім різні висновки щодо вартості відновлювального ремонту. У подібних ситуаціях не рідко виникають суперечки між потерпілим і страховиком. Для уникнення подібних ситуацій необхідно встановити чіткі критерії визначення заподіяної шкоди потерпілому.

Так само врегулювати питання про розірвання договору обов'язкового страхування цивільної відповідальності та повернення страхової премії. При укладанні договору страхування можуть виникнути проблеми, наприклад, пов'язані з визначенням території використання транспортного засобу.

Список використаної літератури

1. Страхование ответственности: Навчальний посібник. / Е.В. Андреева, Т.Д. Бурменко, М.А. Авдюшина – М.: ИГЭА, 2001 – 124 с.
2. Закон РФ "Об организации страхового дела в Российской Федерации" від 27 жовтня 1992 г. № 4015-1 // Российская Газета– 1992. – №45. – ст. 42. – [Електронний ресурс] // Государственная Дума России. – Режим доступу: <http://www.duma.gov.ru/laws/show/4015-1/> – Назва з екрана.
3. Калашникова Т.Н. Эффективна ли существующая тарифная ставка по ОСАГО? / Т.Н. Калашникова // Страховое Дело – 2010 – Випуск 7. – С. 76-78
4. Офіційний сайт Міністерства юстиції Російської Федерації / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minjust.ru/>
5. Офіційний сайт Міністерства фінансів Російської Федерації / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.ru/>
6. Марчук А.П. Тенденции развития страхового рынка в России / П. Марчук // Страховое Дело – 2009 – №1 – С. 14-28.
7. Офіційний сайт Фонду соціального страхування Російської Федерації / [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.fss.ru/>
8. Нікіфоров П. Фінансові аспекти удосконалення соціального страхування від нещасних випадків на виробництві / П.Нікіфоров, А.Вольська // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2008. – №106. – С. 9-11.

Надійшла до редколегії 20.01.14

М. Малик, д-р екон. наук, проф.,
И. Семенчук, асп.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

РАЗВИТИЕ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В РОССИИ

В статье определены основные тенденции развития обязательного страхования гражданско-правовой ответственности в России: проблемы, тенденции и перспективы развития. Особое внимание уделено исоричным особенностям построения страхования и влиянием войны на рынок страхования. Рассмотрено влияние государственного надзора за легистичной точки зрения за деятельностью страховых организаций в виде гражданско-правового страхования. Охарактеризована проблематика страхования гражданско-правовой ответственности в наши дни.

Ключевые слова: обязательное страхование, страхование гражданско-правовой ответственности, страхование гражданской ответственности перевозчика, страхование профессиональной ответственности, страхование гражданской ответственности предприятий.

M. Malik, Ph.D., Professor,
I. Semenchuk, PhD student
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

COMPULSORY INSURANCE OF CIVIL LIABILITY IN RUSSIA

The article outlines the main trends of compulsory insurance of civil liability in Russia : problems, trends and prospectsInsurance of civil liability – one of the popular forms of distribution and security in the world. The essence of compulsory insurance of civil responsibility is to protect the property interests of individuals. The development of liability insurance goes along with technological progress and reinforced by various laws and regulations, it touches almost all areas of life.

Keywords: compulsory insurance, insurance of civil liability, liability insurance carrier, professional liability insurance, liability insurance companies.

УДК 364.32:346.6
JEL G 20, 22, 29

О. Гаманкова, д-р екон. наук, проф.
КНЕУ імені Вадима Гетьмана, Київ,
С. Шимків, асп.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ ВІД НЕЩАСНИХ ВИПАДКІВ НА ВИРОБНИЦТВІ ТА ПРОФЕСІЙНИХ ЗАХВОРЮВАНЬ В УКРАЇНІ

У статті визначено основні тенденції розвитку соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань в Україні. Виявлено проблеми фінансового забезпечення даного виду страхування.

Ключові слова: соціальне страхування; соціальний захист; обов'язкове страхування від нещасних випадків; добровільне страхування від нещасних випадків; загальнообов'язкове соціальне страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань.

Постановка проблеми. Соціальний захист громадян України є одним з важливих напрямків соціальної політики держави, спрямованої на послаблення нерівності у розподілі доходів та майна і спрямована на захист населення від безробіття, підвищення цін, знецінення трудових заощаджень, нещасних випадків та ін.

Громадяни України мають право на соціальний захист, що включає право на їх забезпечення у разі повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також у старості та інших випадках, передбачених законодавством. Це право гарантується системою загальнообов'язкового державного соціального страхування, а також бюджетними та іншими джерелами соціального забезпечення; створенням мережі державних, комунальних, приватних закладів для соціальних виплат [1].

Соціальне страхування – важлива складова соціального захисту населення, центром якого є людина та її потреби. Якість задоволення цих потреб чинить суттєвий вплив на соціально-економічний розвиток держави. Необхідним елементом державної системи соціального захисту населення виступає соціальне страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань. В умовах зниження реальних доходів громадян України, яким характеризується посткризовий період, аналіз сучасного стану та організації даного виду соціального страхування в Україні набуває особливого значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значимий внесок у формування національної концепції соціального страхування зробили, зокрема, В.Д.Базилевич, К.С.Базилевич, Н.М.Внукова, Ю.П.Гришан, О.М. Залетов, С.С.Осадець, Р.В.Пікус, Я.М.Шумелда, С.І.Юрій та інші вітчизняні учені. Проблематику соціального страхування досліджували також іноземні автори: А.Н.Аверін, В.С.Балабанов, Н.А.Волгін, М.Л.Захаров, Л.М.Рейтман, Р.Т.Юлдашев та ін.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Разом з тим, при дослідженні системи соціального страхування необґрунтовано залишаються поза увагою науковців питання страхування від нещасних випадків на виробництві. Були проведені тільки окремі дослідження проблем, що стосуються даного виду страхування. Однак в цій сфері останніми роками накопичилася низка проблем, які потребують подальшого дослідження.

Мета даної статті полягає у розкритті сучасного стану соціального страхування від нещасних випадків на виробництві і професійних захворювань в Україні та виявленні проблем, пов'язаних з організацією та здійсненням даного виду страхування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Система соціального захисту являє собою сукупність правових, економічних та організаційних заходів з компенсації та мінімізації окремих видів соціальних ризиків. Необхід-

ним елементом державної системи соціального захисту населення є обов'язкове соціальне страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань. Стабільне та ефективне його функціонування – необхідна умова для забезпечення конституційних гарантій щодо соціального захисту, охорони життя та здоров'я громадян у процесі їх трудової діяльності.

Загострення уваги до економічних аспектів страхування від нещасних випадків і професійних захворювань пов'язане зі зростаючою актуальністю питання збереження трудових ресурсів [2].

Поява страхування від нещасних випадків зумовлена низкою об'єктивних причин та сягає далекого минулого. Так, наприклад, у зв'язку з розвитком залізничного транспорту в Англії в 1849 р. була заснована перша страхова компанія страхування від нещасних випадків на залізницях – Railway Death Passengers Company. У 1850 р. виникло нове страхове товариство – Accidental Death Insurance Company, яке страхувало від будь-яких тілесних пошкоджень у разі нещасного випадку.

Обов'язкове страхування робітників було започатковано в розвинених країнах Заходу наприкінці XIX століття. Зокрема, в Німеччині – від хвороби, нещасного випадку та інвалідності; в Австрії – від хвороби і нещасного випадку; в Італії, Угорщині, Норвегії і Швеції, Франції – від нещасних випадків на виробництві [3, с.15].

Щодо України, то зародження страхування від нещасних випадків припадає на 90-ті роки XIX століття. Першим законодавчим актом, що сформував основи для формування елементів соціального страхування на території України, був Закон Російської Думи від 2 червня 1903 р. "Про винагороду потерпілих внаслідок нещасних випадків робітників та службовців, а рівно членів їх сімей на підприємствах фабрично-заводської, гірничої і гірничозаводської промисловості". Сфера його застосування поширювалась на робітників та службовців приватних підприємств.

Пізніше Російською Думою було прийнято низку законів від 23 червня 1912 р. про державне обов'язкове страхування, на зразок відповідних законів, які набули чинності у Німеччині у 80-х роках XIX століття. Вони передбачали страхові принципи забезпечення на випадок захворювання, трудового каліцтва, допомогу на випадок вагітності, пологів і на поховання [4].

Страхування в радянський період, за своєю суттю різнилося від страхування в країнах ринкової економіки. Різниця полягала в тому, що страхові внески застрахованих у вільноринковій системі становлять страховий капітал (фонд) страхових організацій і не можуть видаватися на інші цілі, натомість в Радянському союзі йшли на збільшення страхового фонду і ними держава користувалася відповідно до своїх потреб. Ця система була побудована за принципом "страхування без внесків". Фінансові ресурси формувались за рахунок платежів

підприємств і коштів державного бюджету. З часом такий механізм організації страхування від нещасних випадків ставав все менш ефективним і потребував подальшого реформування.

У період ринкових реформ 1990-х років сфера застосування страхування від нещасних випадків набагато розширилася. Воно починає забезпечувати застрахованим і членам їх родин комплексний захист від економічних наслідків наступу непрацездатності або смерті, що сталися внаслідок непередбачених і випадкових подій.

З отриманням Україною незалежності виникла об'єктивна необхідність у створенні власної системи соціального забезпечення. В рамках цього процесу Державним комітетом з нагляду за охороною праці України було опрацьовано проект Закону "Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності", який був прийнятий Верховною Радою України у 1999 р. і набув чинності з 01.04.2001 р.

Страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання є самостійним видом загальнообов'язкового державного соціального страхування, за допомогою якого здійснюється соціальний захист, охорона життя та здоров'я громадян у процесі їх трудової діяльності. При організації даного виду страхування об'єктом страхування від нещасного випадку виступає життя застрахованого, його здоров'я та працездатність.

Таке страхування може проводитися в двох формах: обов'язковій та добровільній. Обов'язковому страхуванню від нещасних випадків підлягають особи, які працюють на умовах трудового договору (контракту), до таких категорій осіб відносяться: учні, студенти, клінічні ординатори, аспіранти, докторанти, залучені до будь-яких робіт під час, перед або після занять, професійного навчання, виробничої практики (стажування), виконання робіт на підприємстві та особи, які утримуються у в'язницях, лікарняних, виховних, трудових закладах та залучаються до трудової діяльності. За письмовою заявою, добровільно можуть страхуватися священнослужителі, церковнослужителі та особи, які працюють у релігійних організаціях на виборних посадах; особи, що забезпечують себе роботою самостійно, суб'єкти підприємницької діяльності.

Страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань в Україні здійснює некомерційна самоврядна організація – Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань (далі – Фонд). Для забезпечення балансу інтересів кожної із сторін соціального партнерства, управління Фонду було запроваджено на паритетній основі державою, представниками застрахованих осіб і роботодавців (принцип трипартизму) – по 15 членів правління від кожної сторони.

Фонд здійснює заходи, спрямовані на запобігання нещасним випадкам, усунення загрози здоров'ю працівників, викликаній умовами праці. Забезпечує фінансування заходів, передбачених національною, галузевими, регіональними програмами поліпшення стану безпеки, умов праці та виробничого середовища, планами наукових досліджень з охорони та медицини праці, навчання і підвищення кваліфікації відповідних спеціалістів з питань охорони праці, організації розроблення і виробництва засобів індивідуального та колективного захисту працівників, розроблення, видання, розповсюдження нормативних актів, журналів, спеціальної літератури, а також інших профілактичних заходів відповідно до завдань страхування від нещасних випадків [5].

Діяльність Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань спрямована на:

- проведення профілактичних заходів, спрямованих на усунення шкідливих і небезпечних виробничих факторів, запобігання нещасним випадкам на виробництві, професійним захворюванням та іншим випадкам, що становлять загрозу здоров'ю застрахованих, викликаних умовами праці;
- створення умов для відновлення здоров'я та працездатності потерпілих на виробництві;
- відшкодування матеріальної шкоди застрахованим і членам їх сімей.

Механізм організації процедури загальнообов'язкового соціального страхування досить простий. Для страхування від нещасного випадку на виробництві не потрібно згоди або заяви працівника. Страхування здійснюється в безособовій формі. Це означає, що всі особи, які підпадають під обов'язкове страхування, вважаються застрахованими. Певні категорії громадян, у тому числі суб'єкти підприємницької діяльності, можуть застрахуватися добровільно за письмовою заявою. Відповідно до законодавства України, застрахованим особам в системі загальнообов'язкового державного соціального страхування видається єдине для всіх видів страхування свідоцтво про загальнообов'язкове державне соціальне страхування, що є документом суворої звітності.

Основним джерелом, що забезпечує діяльність роботи Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань та виконання покладених на нього функцій є внески роботодавців, які сплачуються у відсотках до бази нарахування єдиного соціального внеску відповідно до класу професійного ризику (табл.1).

Як видно з табл.1, протягом досліджуваного періоду простежується постійна тенденція до зростання надходжень до Фонду за рахунок страхових внесків від роботодавців: з 3 137,1 млн грн у 2009 р. до 6 172,8 млн грн у 2012 р. За чотири роки сума надходжень зросла на 96,8 %, тобто майже подвоїлася. Це – позитивний факт. Проте темпи надходжень відносно попередніх років з кожним роком уповільнюються. Так, наприклад, темп приросту надходжень у 2011 р. в порівнянні з 2010 р. становив 31,5 % (1 301,2 млн грн), тоді як у 2012 р. в порівнянні з 2011 р. він дорівнював лише 13,6% (742,1 млн грн). Збереження загальної тенденції до зростання надходжень, що в свою чергу виступає показником можливостей Фонду виконувати одну із своїх головних функцій – відшкодувати матеріальну шкоду застрахованим і членам їх сімей, є, безумовно, позитивним явищем. Але при цьому варто зважати на загрозу тенденції щодо відсутнього уповільнення даного показника відносно попереднього року: більш ніж в 2 рази. Якщо ж звернутися до порівняння 9-місячних періодів 2012 та 2013 рр., то тут темп приросту є ще меншим: він становить лише 4,9% або 217,9 млн. грн. Основними факторами, що обумовлюють зазначену тенденцію, є зменшення в Україні чисельності працюючого населення, а також високий рівень тінізації економіки (заробітна плата "в конвертах").

Аналіз структури виплат з Фонду показав, що в ній переважають щомісячні страхові виплати потерпілим (78,5%). Даний показник з кожним роком збільшується. Натомість частка одноразових виплат з року в рік зменшується (наприклад, у 2011 р. вони становили 21,3%, а у 2012 році – 18,6%). Дану тенденцію можна розглядати як позитивну, адже зменшення одноразових виплат пов'язане, перш за все, зі зменшенням кількості нещасних випадків із смертельними наслідками: за

офіційними даними Фонду у 2012 р. їх було 648 проти 651 у 2011 р.

Загалом же обсяги виплат з Фонду постраждалим від нещасних випадків на виробництві протягом останніх років зростають. Так, вони збільшилися з 3 700 млн грн у 2011 р. до 4748,7 млн грн у 2012 р., темп приросту – 28,2%. Таке зростання свідчить, передусім, про збільшення кількості постраждалих, яким необхідно здійснювати довгострокові виплати: страхові виплати пенсії по інвалідності потерпілому, страхові виплати пенсії у

зв'язку з втратою годувальника, страхової виплати дитині, яка народилася інвалідом внаслідок травмування на виробництві або професійного захворювання її матері під час вагітності.

Підвищення ефективності системи страхування від нещасних випадків потребує збільшення витрат на проведення конструктивних заходів щодо зменшення ризику нещасного випадку та захворюваності на виробництві [6, с.247].

Таблиця 1. Показники надходжень страхових внесків роботодавців, виплат потерпілим та кількості осіб, що отримали відшкодування у 2009 – 2013 рр.

Роки	2009	2010	2011	2012	2012 (9 міс)	2013 (9 міс)	Темп приросту, %			
							2010/ 2009	2011/ 2010	2012/ 2011	2013/ 2012 (9 міс)
Кількість осіб, що отримують виплати, чол	317 600	313 600	310 401	307 900	307 100	305 000	-1,3	-1,0	-0,8	-0,3
Страхові внески роботодавців, млн грн	3 137,1	4 129,5	5 430,7	6 172,8	4 519,8	4 737,7	31,6	31,5	13,7	-26,8
Кошти, виплачені потерпілим, млн	2 931,4	3 360,0	3 700,0	4 748,7	3 411,6	4 555,7	14,6	10,1	28,3	-28,2
<i>з них:</i>										
одноразову допомогу потерпілим (членам їх сімей)	570,2	690,6	785,7	885,4	666,3	742,3	21,1	13,8	12,7	-24,7
на щомісячні страхові виплати потерпілим (членам їх сімей)	2 246,7	2 551,0	2 786,6	3 730,7	2644,6	3 720,0	13,5	9,2	33,9	-29,1

*Джерело: Складено авторами за даними [7].

При цьому, відповідно до Закону України "Про індексацію грошових доходів населення" та Порядку проведення індексації грошових доходів населення, затвердженого Постановою Кабінету Міністрів України від 17.07.2003 р. №1078, здійснюється індексація щомісячних страхових виплат потерпілим (членам їх сімей), а це означає, що суми виплат й надалі будуть збільшуватись, отже, буде зростати навантаження на Фонд.

Слід зазначити, що, відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України "Про затвердження Порядку призначення, перерахування та проведення страхових ви-

плат" з Фонду, страхова виплата у разі настання страхового випадку, а саме – допомога у зв'язку з тимчасовою непрацездатністю, пов'язаною з нещасним випадком або професійним захворюванням на виробництві, призначається та виплачується страховальником за місцем роботи потерпілого, де стався страховий випадок, у розмірі 100 відсотків середньої заробітної плати [8]. Проте цього рівня поки що не досягнуто.

В табл.2 наведені дані щодо розмірів середньомісячних страхових виплат у розрахунку на одного потерпілого у зв'язку з нещасним випадком на виробництві.

Таблиця 2. Показники середньомісячної заробітної плати одного штатного працівника по економіці України та середньомісячного розміру страхової виплати на одного потерпілого від нещасного випадку на виробництві у 2009-2013 рр., грн

Роки	2009	2010	2011	2012	9 міс 2013	Темп приросту, %		
						2010/ 2009	2011/ 2010	2012/ 2011
Середньомісячна заробітна плата одного штатного працівника по економіці України, грн	1 806,3	1 905,9	2 239,2	2 633,1	3 025,6	5,5	17,5	17,6
Середньомісячний розмір страхової виплати на одного потерпілого, грн	812,8	864,6	989,2	1 338,1	1 677,7	6,4	14,4	35,3
Співвідношення розміру страхової виплати до середньомісячної заробітної плати, %	45,0	45,4	44,2	50,8	55,4	0,4	-1,2	6,6

*Джерело: Складено авторами за даними [9].

Як видно з табл.2, страхові виплати характеризуються постійним зростанням, і темпи приросту збільшуються з року в рік. Разом з тим середньомісячна виплата на одного потерпілого становила в досліджуваному періоді приблизно лише половину середньомісячної заробітної плати одного штатного працівника по економіці України: в 2009 р. – 45,0%; в 2010 р. – 45,4%; в 2011 р. – 4,2%; в 2012 р. – 50,8%. За 9 місяців 2013 р. цей показник є найбільшим, він склав 55,4%.

Незважаючи на позитивні тенденції щодо зростання виплат, розмір середньої страхової виплати, який становить за останніми офіційними даними лише 1677,7 грн, на нашу думку, є явно недостатнім. Отже, необхідні пошуки додаткових джерел фінансування, які б дозволили забезпечити розміри страхових виплат, співставні з розміром середньомісячної заробітної плати.

Висновки. Аналіз стану та проблем розвитку соціального страхування від нещасних випадків та професійних захворювань на виробництві в Україні показав, що необхідні пошуки механізмів підвищення ефективності даного виду страхування. Необхідними є пошук альтернативних шляхів для сприяння підвищення впевненості в своїй захищеності працюючих громадян та підвищення рівня забезпеченості потерпілих від нещасних випадків (членів їх сімей), наприклад, мотивування працівників до укладення договорів добровільного страхування від нещасних випадків. Це є необхідним, виходячи з тенденції зростання навантаження по виплатах із соціального страхування, що ставить під загрозу можливість Фонду виконувати свої зобов'язання перед страховальниками.

На нашу думку, нарізла потреба в переході до диференційованих страхових тарифів та посилення еко-

номічних важелів при їх встановленні. Розміри таких тарифів мають залежати від рівня виробничого травматизму на конкретному підприємстві. Мотивувати роботодавців до поліпшення умов праці можна було б, на нашу думку, шляхом звільнення від сплати страхових внесків підприємств, які повністю дотримуються всіх вимог з охорони праці та на яких відсутні випадки виробничого травматизму протягом певного періоду, наприклад протягом останніх п'яти років.

Найважливішим чинником підвищення обсягів надходжень страхових внесків до Фонду і зміцнення фінансового забезпечення страхування від нещасних випадків та професійних захворювань на виробництві має стати скорочення тіньового сектору економіки України.

Список використаної літератури

1. Закон України "Основи законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування" від 14.01.1998 № 16/98-ВР // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1998. – №23. – ст. 121 [із змінами та доповненнями]. – [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/16/98-вр>.
2. Нікіфоров П. Фінансові аспекти удосконалення соціального страхування від нещасних випадків на виробництві / П. Нікіфоров, А. Вольська // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2008. – №106. – С. 9-11.
3. Залетов О.М. Страхування від нещасних випадків: Навчальний посібник. / О.М. Залетов, А.М. Соболев, О.В. Бондар – К.: Міжнародна агенція "BeeZoone", 2003 – 352 с.

4. Музикант С.П. Страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань / С.П. Музикант // Інформаційний вісник Одещини з охорони праці. – 2006. – № 1. – С. 2 – 9.

5. Закон України "Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності" від 21 грудня 2000 року N 2272-III // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1999. – №46-47. – ст. 403 [із змінами та доповненнями]. – [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1105-14>

6. Слюсаренко К.В. Напрямки удосконалення організації та фінансування страхування від нещасних випадків на виробництві / К.В. Слюсаренко // Науковий вісник Ужгородського університету. Економіка-2011. – Спецвипуск 33. Частина 2. – С. 246-253.

7. Статистичні дані: аналіз страхових нещасних випадків та профзахворювань. – [Електронний ресурс] / Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України. – Режим доступу: <http://www.social.org.ua/activity/stat>

8. Постанова Правління Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України "Про затвердження порядку призначення, перерахування та проведення страхових виплат" від 27.04.2007 року №24 // Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 22 червня 2007 р. за N 715/13982 [із змінами та доповненнями]. – [Електронний ресурс] // Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0715-07>.

9. Відшкодування матеріальної шкоди: середньомісячна заробітна плата найманих працівників, зайнятих в економіці України. – [Електронний ресурс] / Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України. – Режим доступу: http://www.social.org.ua/activity/kompensac_activity

Надійшла до редколегії 15.12.13

О. Гаманкова, д-р екон. наук, проф.,
КНЗУ імені Валима Гетьмана, Київ,
С. Шимків, асп.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ ОТ НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЕВ НА ПРОИЗВОДСТВЕ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ЗАБОЛЕВАНИЙ В УКРАИНЕ

В статье определены основные тенденции развития социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний в Украине. Выявлены проблемы финансового обеспечения данного вида страхования.

Ключевые слова: социальное страхование; социальная защита; обязательное страхование от несчастных случаев; добровольное страхование от несчастных случаев; общеобязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний.

O. Hamankova, Doctor of Science (Econ), Professor,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Kyiv,
S. Shimkiv, PhD student
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

TRENDS IN SOCIAL SECURITY AGAINST ACCIDENTS AT WORK AND PROFESSIONAL DISEASES IN UKRAINE

The article describes the main trends of formation and development of insurance against accidents. Defined position of the social insurance against accidents and professional diseases in the social protection system in Ukraine. Investigated the essence and content of social insurance against accidents.

Keywords: social insurance; social security; compulsory accident insurance; voluntary accident insurance; social insurance against industrial accidents and professional diseases.

УДК 347.764:368:347.77
JEL O31, G22

О. Жилінська, канд. екон. наук, доц.,
А. Вікулова, асп.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

СТРАХУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ: СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ УКРАЇНИ

У статті проаналізовано сучасну практику страхування інтелектуальної власності у розвинених країнах світу, визначено особливості розкриття терміну "страхування" нормативно-правовими актами України, показано взаємозв'язок майнового інтересу, ризик-менеджменту та страхування. Розкрито систему економічних взаємовідносин, пов'язаних зі створенням, використанням та охороною об'єктів права інтелектуальної власності та ризиками унаслідок їх використання. З'ясовано основні проблеми запровадження механізму страхування інтелектуальної власності в Україні.

Ключові слова: страхування; об'єкти права інтелектуальної власності; майновий інтерес; страхування інтелектуальної власності, ризик-менеджмент.

Постановка проблеми. Проблема активізації інноваційної діяльності та посилення інноваційної спрямованості української економіки актуалізує нові завдання та висуває нові вимоги до управління результатами інтелектуальної діяльності. Все більшого значення у

розвиненій ринковій економіці набувають нематеріальні активи. Сучасні тенденції свідчать, що вже до 50-х рр. XXI ст. світовими лідерами стануть держави, які мають у своєму розпорядженні наукоємні технології. Лідерські позиції у конкурентній боротьбі отримують ті

суб'єкти господарювання, які комерціалізують об'єкти права інтелектуальної власності (ОПІВ) або здійснюють їх уречевлення у наукоємній продукції. Відтак розбудова інноваційноорієнтованої економіки неможлива без вирішення питань функціонування ринку інтелектуальної власності як невід'ємної складової національної економіки. Значною перепорою на шляху активізації інноваційного розвитку є недостатній захист інтелектуальної власності, адже порушення або втрата прав на інтелектуальну власність для компаній – це не лише втрата репутації, довіри до їх продукту, а й втрата значних фінансових ресурсів. За умов жорсткої конкурентної боротьби на усіх ринках товарів і послуг украї важливим стає саме захист витворів новаторства, відтак актуалізуються питання страхового захисту інтересів економічних суб'єктів, які беруть участь у створенні, освоєнні і поширенні ОПІВ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Об'єкти права інтелектуальної власності та їх вплив на розвиток підприємницької діяльності завжди в центрі уваги науковців. Серед зарубіжних дослідників, які визначили теоретико-методологічні засади інтелектуальної власності можна виділити: М. Портера, П. Самуельсона, Й. Шумпетера, М. Кондратьєва, Б. Леонтьєва та ін. Сучасні тенденції формування ефективної інноваційної моделі економічного розвитку в контексті інтернаціоналізації та міжнародної економічної інтеграції відображені в дослідженнях вітчизняних науковців: Ю. М. Бажала, В. Д. Базилевича, В. М. Гейця, М. І. Крупки, П. Г. Перерви, В. П. Семиноженка, та ін. Серед авторів, що займаються питаннями управління об'єктами інтелектуальної власності, необхідно виділити П. М. Цибульова, В. П. Чеботарьова, В. Г. Зінова, В. Л. Осецького, М. В. Вачевського, В. О. Потєхину. Особливості формування та розвитку ринку страхових послуг в Україні є предметом дослідження багатьох вітчизняних вчених, серед яких провідне місце займають публікації В. Базилевича, Р. Пікус, О. Барановського, О. Вовчак, Л. Горбач, Н. Машиної, М. Мниха, О. Філонюка й ін. Окремі аспекти, що стосуються теоретичних основ страхування інтелектуальної власності, досліджені в роботах таких зарубіжних вчених як: О. А. Циганова, І. П. Хомініч, S. Betterley, Richard, Wranglin R. C.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Враховуючи те, що страхування інтелектуальної власності є новим видом страхування в Україні, наукові дослідження з визначеної проблематики є поодинокими. Однак, зростаючі темпи розвитку глобальних ринків ОПІВ та наукоємної продукції, вважаємо припустити, що у найближчій перспективі зазначена страхова послуга знайде відповідний попит серед українських товаровиробників.

Мета статті. Проаналізувати сучасну практику страхування інтелектуальної власності у розвинених країнах світу. Визначити особливості тлумачення терміну "страхування" нормативно-правовими актами України, показати взаємозв'язок майнового інтересу, ризик-менеджменту та страхування. Розкрити систему економічних

взаємовідносин, пов'язаних зі створенням, використанням та охороною ОПІВ та супроводжуваними ризиками, що обумовлені їх використанням. З'ясувати основні проблеми запровадження механізму страхування інтелектуальної власності в Україні. Визначити основні показники діяльності страхових організацій в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасних умовах жорсткої конкуренції на ринку інноваційної продукції постають нові вимоги щодо захисту видатних винаходів на всіх етапах процесу створення нової високотехнологічної продукції. Всесвітня організація інтелектуальної власності (ВОІВ) визначає інтелектуальну власність як витвори людського розуму: винаходи; літературні та художні твори; символіку; назви і зображення, що використовуються у комерційних цілях. З правової точки зору, інтелектуальна власність (ІВ) охороняється патентами, авторським правом і товарними знаками, що дозволяє людям домагатися визнання або отримати фінансову вигоду з того, що вони винайшли або створили. Встановлюючи правильний баланс між інтересами новаторів і більш широкою публікою, система ІВ сприяє створенню умов для процвітання, творчості та інновацій, адже саме інновації є життєво важливими для виживання і успішного розвитку не лише окремої людини, а держави загалом. Економічне зростання розвинених держав значною мірою базується на локомотиві інноваційного розвитку, про що свідчить досвід понад 20 держав з найвищими показниками інноваційної активності (США, Японія, Німеччина, Республіка Корея, Фінляндія та інші). Частка ж України не досягає і 0,3% світового ринку інновацій, в той час, як, наприклад, частка США складає 39%, Японії 30%, Німеччини – 16 % [1].

Ефективна економіка, яка базується на використанні накопиченої інформації та знаннях, висуває особливі вимоги до зберігання активів, які складають її основу. Економічне зростання на сучасному етапі значною мірою забезпечує систематична інноваційна діяльність – джерело та головний споживач інтелектуальної власності. У підсумку, ринкова вартість підприємства в багатьох випадках не визначається лише вартістю його основних засобів, значною мірою на неї впливають нематеріальні активи. Зокрема це права на: винаходи, промислові зразки, корисні моделі, селекційні досягнення; засвідчені патенти; товарні знаки і знаки обслуговування, засвідчені свідоцтвом; "ноу-хау"; об'єкти авторського права і суміжних прав. У ринковій вартості підприємства можуть бути враховані ліцензійні угоди на використання ОПІВ.

Страхування є одним із найважливіших елементів системи економічних взаємовідносин – досить специфічна фінансова послуга, притаманна, головним чином, розвиненим країнам. Сутність цієї послуги у наданні страховою компанією за обумовлену договором страхування плату (страхову премію) фінансового захисту суб'єктам господарювання і громадянам при настанні страхового випадку в результаті виникнення конкретного застрахованого ризику або переліку ризиків. У таблиці 1 узагальнено тлумачення терміну "страхування" законодавством України.

Таблиця 1. Тлумачення терміну "страхування" нормативно-правовими актами України*

Нормативно-правовий акт	Визначення
Ст. 1. Закон України Про страхування від 7 березня 1996 р. № 85/96-ВР [2]	Страхування – це вид цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів фізичних осіб та юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених договором страхування або чинним законодавством, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати фізичними особами та юридичними особами страхових платежів (страхових внесків, страхових премій) та доходів від розміщення коштів цих фондів.
Ст. 352. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. № 436-IV [3]	Страхування – це діяльність спеціально уповноважених державних організацій та суб'єктів господарювання (страховиків), пов'язана з наданням страхових послуг юридичним особам або громадянам (страхувальникам) щодо захисту їх майнових інтересів у разі настання визначених законом чи договором страхування подій (страхових випадків), за рахунок грошових фондів, які формуються шляхом сплати страхувальниками страхових платежів. Страхування може здійснюватися на основі договору між страхувальником і страховиком (добровільне страхування) або на основі закону (обов'язкове страхування).

Закінчення табл. 1

Нормативно-правовий акт	Визначення
Наказ Міністерства екології та природних ресурсів України Про затвердження Тимчасової методики визначення очікуваних збитків від забруднення довкілля при транспортуванні небезпечних речовин та відходів від 15 травня 2001 р. №181 [4]	Страховання – це вид цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів громадян та юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених договором страхування або чинним законодавством, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати громадянами та юридичними особами страхових платежів (страхових внесків, страхових премій).
Правила добровільного страхування транспортних засобів від 25 березня 1997 р. № 19-1 [5]	Страховання – це вид цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів громадян та юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених договором страхування або чинним законодавством, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати громадянами чи юридичними особами страхових премій (страхових платежів).
Класифікація інституційних секторів економіки України від 18 квітня 2005 р. № 96 [6]	Страховання – це вид цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів громадян та юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених договором страхування або чинним законодавством, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати громадянами та юридичними особами страхових платежів (страхових внесків, страхових премій) та доходів від розміщення коштів цих фондів (24, ст. 1).

*Джерело: Складено авторами на основі [2; 3; 4; 5; 6].

Отже, всі нормативно-правові акти України визначають предметом страхування саме майнові інтереси. Однак, у ЗУ "Про страхування" не визначено термін "майновий інтерес". Водночас, законодавство вказує, що майнові інтереси пов'язані з життям, здоров'ям, працездатністю і пенсійним забезпеченням (особисте страхування); з володінням, користуванням і розпорядженням майном (майнове страхування); з відшкодуванням страховальником заподіяної ним шкоди особі або її майну, а також шкоди, заподіяної юридичній особі (страхування відповідальності). Отже, це інтерес щодо матеріальних і нематеріальних благ, відповідно, і страховий захист поширюється на інтереси, пов'язані з цими благами. Для функціонування і подальшого розвитку суб'єктів ринку, в тому числі ринку ОПІВ, потрібна спеціальна система перерозподілу ризику, що дозволяє забезпечити незалежність підприємства, галузі, товар-

ного ринку, національної економіки загалом від будь-яких несприятливих подій, що мають ризикову природу.

Фізичні та юридичні особи зацікавлені в існуванні джерел компенсації понесеного збитку, тобто проявляють конкретні страхові інтереси і потребу у суб'єктів економічних взаємовідносин до укладання угоди страхування з організаціями, що спеціалізуються в наданні такого роду послуг – зі страховими компаніями чи створеними страховальниками товариствами взаємного страхування. В осіб, які передбачають отримати страховий захист – страховальників, повинен бути майновий інтерес відносно закріпленого в договорі страхування об'єкта страхування. Як показано на рис. 1, майнові інтереси, ризик-менеджмент і страхування – це єдина трикомпонентна взаємопов'язана система. Відтак, лише в комплексному злагодженому системному підході цих трьох основних компонентів буде забезпечена повноцінна роль страхування в ринковій економіці.

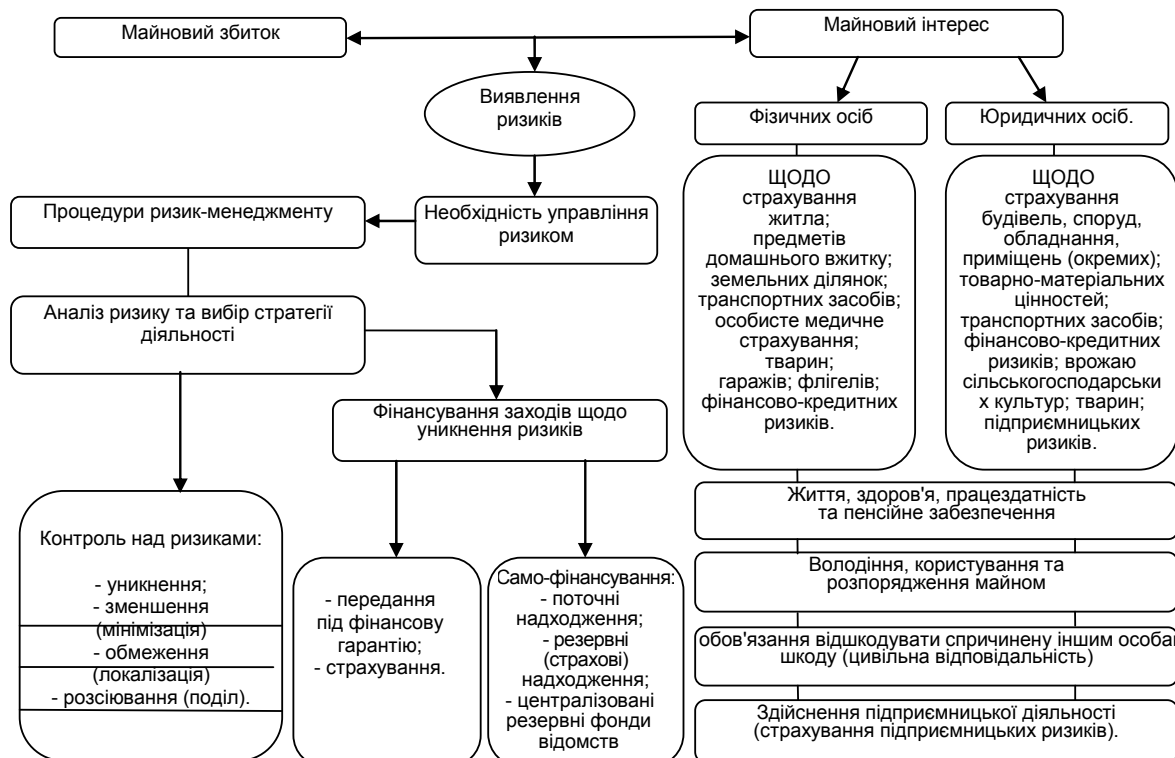


Рис. 1. Майнові інтереси, ризик-менеджмент та страхування*

*Джерело: Розроблено авторами на основі: [7; 8; 9].

Окрім підприємницьких ризиків, що притаманні будь-якому інвестиційному проекту, інноваційне підприємство схильне до декількох типів ризиків, які безпосередньо пов'язані з використанням ОПІВ, а також з їх ринковим обігом (рис. 2). Наприклад, при проведенні процедури патентування у Патентному відомстві (нині – це Державне підприємство Український інститут промислової власності, що є структурним підрозділом Державної служби інтелектуальної власності) можливі ризики розголошення, що стали відомі під час експертизи конфіденційних відомостей працівниками Патентного відомства і сторонніми експертами, яких періодично запрошують для спеціальної експертизи винаходів та інших об'єктів промислової власності. В цьому випадку доцільним є застрахувати відповідальність цих залучених експертів і відповідність Патентного відомства за випадки ненавмисного розголошення конфіденційних відомостей, що стали відомі під час експертизи.

Винахідник під час процедури патентування або згодом може сам понести збиток, пов'язаний з неякісною підготовкою документів, що подаються до Патентного відомства. Збиток може виражатися як у відмові у видачі охоронних документів, так і у ненавмисному зайвому розголошенні конфіденційних відомостей, напри-

клад, при описі сутності винаходу, яким можуть скористатися конкуренти. Використання послуг патентних повірених переносить ризик на їх сторону, що може і повинно спонукати їх страхувати професійну відповідальність. У результаті невірної оформлення заявочних документів (при написанні формули винаходу) можуть бути звужені права власників ОПІВ, що охороняються законом, це також може дати шанс конкурентам налагодити виробничий процес з фактичним використанням чужих ОПІВ без порушення законів. У такому випадку конкуренти шляхом отримання додаткових патентів, які уточнюють і доповнюють винаходи, можуть заблокувати основні патенти. Це автоматично спричинить або призупинення виробництва, або укладання ліцензійної угоди, якої могло б і не бути при правильному оформленні документів. Специфічні ризики мають місце на всіх етапах створення і використання ОПІВ. Це можуть бути ризики, пов'язані з придбанням та охороною ОПІВ, ризики, притаманні винахідницькому процесу, – ризик відмови у видачі патенту і невіплата авторської винагороди, ризики професійної відповідальності працівників, пов'язаних за родом займаної посади зі створенням, патентуванням і використанням ОПІВ, та багато інших, що показано на рис 2.

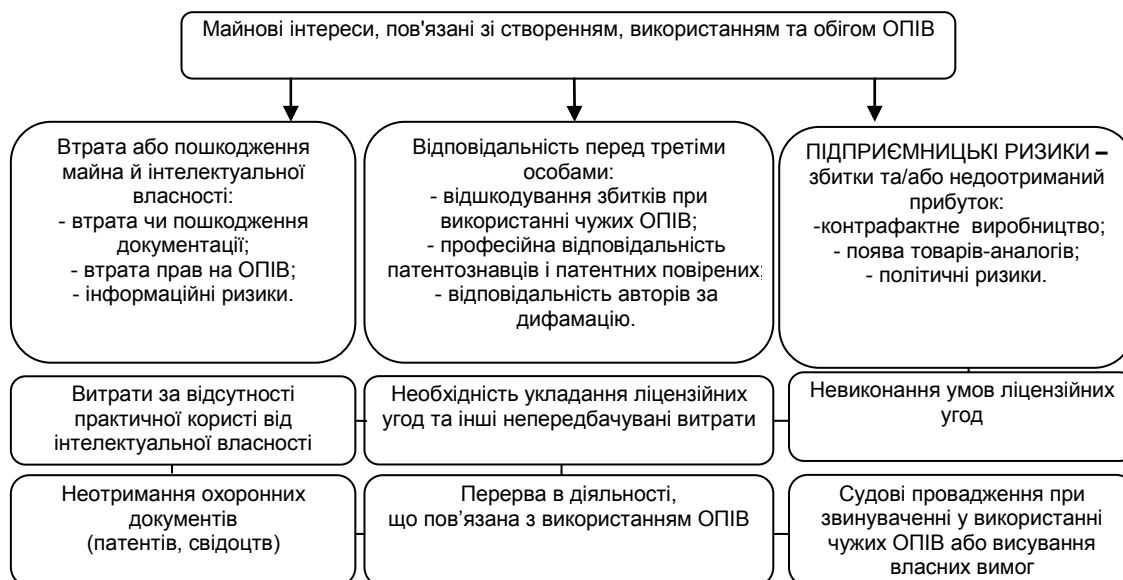


Рис. 2. Майнові інтереси, пов'язані зі створенням, використанням та обігом ОПІВ*

* Джерело: Розроблено авторами.

На рис. 3 схематизовано економічні взаємовідносини, пов'язані зі створенням, використанням і охороною об'єктів ОПІВ та можливими ризиками, які виникають при використанні ОПІВ. Як бачимо, автори ОПІВ, патентовласники, правонаступники та патентні повірені передають ОПІВ інноваційному підприємству, яке вже в свою чергу (на свій власний розсуд) може або застрахувати винахід на ринку страхових послуг, сплативши страхові внески, або ж одразу відправити інноваційну продукцію на ринок товарів та послуг, стикнувшись не лише з легальними конкурентами, а й з виробниками контрафактної продукції. В господарській діяльності підприємство може випадково і ненавмисно порушити права на ІВ третіх осіб, щиро вважаючи себе за результатами проведення патентних досліджень вправі використовувати будь-які винаходи або інші ОПІВ, що може

поставити під загрозу власне існування самої компанії. Так, наприклад, у 2002 р. американський суд зобов'язав корпорацію Sony виплатити 90,7 млн. дол. США фірмі-розробнику ігрового обладнання Immersion. Японська компанія нелегально використовувала у своїх ігрових приставках PlayStation запатентовані Immersion технології. Сума, яку повинна виплатити Sony, втричі перевищувала середньорічну виручку Immersion [10]. Нині патентні війни займають світові масштаби та оперують мільярдами дол. США. Так, у березні 2013 р. Федеральний суд у Сан-Хосе, Каліфорнія США, присудив корпорації Samsung до виплати 1,05 млрд. дол. США за незаконне використання її патентів на програмне забезпечення і дизайн смартфонів [11].

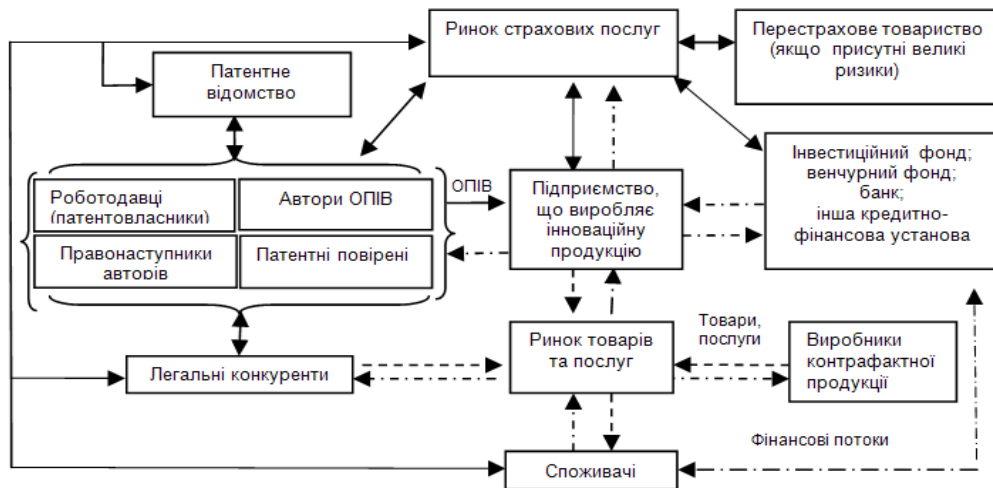


Рис. 3. Система економічних взаємовідносин щодо створення, використання й охорони ОПІВ та супроводжуваними ризиками, що обумовлені використанням ОПІВ*

*Джерело: Розроблено авторами.

Окрім виплати компенсаційної суми, ще й сама патентна тяганина несе за собою значні витрати і припускає певний ступінь ризику, як для патентовласника, якого можуть позбавити патентних прав, так і для відповідача, бізнес якого може переслідуватись, в разі, якщо його відповідальність буде доведена. У своїй статті "Cost and duration of patent litigation" Річард Д. Марджинао зазначає, що в середньому патентна суперечка в суді триває близько двох років і коштує близько 3 млн. дол.

США. Апеляція може збільшити цю суму ще на 2 млн. дол. США і подовжити зазначений строк ще на один рік для винесення остаточної ухвали суду [12].

Перед розглядом можливих варіантів страхування судових патентних позовів важливо оцінити кількісно витрати на патентні спори та розміри відповідних компенсацій. Тривалість процедури і витрати істотно відрізняються між державами, кількість чинних патентів та вартість судових витрат і компенсацій відображено у табл. 2.

Таблиця 2. Чинні патенти та судові витрати і компенсація за збитки в європейських країнах*

Країна	Кількість чинних патентів	Загальна вартість судового процесу (тис. €)	Вартість судового процесу за один чинний патент (€)	Загальна сума компенсації за збитки (тис. €)	Компенсація за збитки на один чинний патент (€)	Судові витрати, в т.ч. компенсація за збитки на один чинний патент (€)
Австрія	83 636	284	3,40	30	0,36	3,75
Бельгія	84 621	1 675	19,79	19,79
Велика Британія	257 600	56 950	221,08	4 860	18,87	239,95
Греція	27 963	190	6,79	40	1,43	6,39
Данія	45 067	4 370	96,97
Іспанія	97 146	2 360	24,29	650	6,69	30,98
Нідерланди	121 337	7 815	64,41	100	0,82	65,23
Німеччина	307 488	224 500	730,11	3 500	11,38	741,49
Польща	12 457	460	36,93	36,93
Угорщина	9 513	61	6,39	6,39
Фінляндія	36 064	2 940	81,52	62	1,72	83,24
Франція	252 798	2 520	9,97	1 660	6,57	16,53
Чехія	9 807	189	19,27	19,27
Швеція	82 125	2 080	25,33	102	1,24	26,57
ВСЬОГО	1 427 622	306 394	214,62	11 004	7,71	222,33

*Джерело: Складено авторами на основі [13];... – дані не доступні.

Страхові експерти дійшли висновку, що необхідна така схема страхування, яка б охоплювала переважно більшість патентів. Були розглянуті широкі альтернативи:

1) прийняття статусу Кво: не принесе переваг;

2) добровільна схема страхування патентних позовів: більшість великих страховиків виступають проти будь-якої схеми, окрім добровільного страхування. Така схема теоретично можлива, але для того, щоб уникнути несприятливого відбору, патентовласник зобов'язаний застрахувати всі свої нові патенти з моменту їх створення і схема повинна мати широке поширення, щоб уникнути технічного ризику з самого початку. Жоден страховик не вірив в таке добровільне страхування на даному етапі. Державне страхування вважалося добровільною схемою;

3) обов'язкова програма страхування, в яку будуть включені всі нові європейські або патенти Європейського економічного співтовариства: може принести економічні вигоди.

Отже, були сформовані основні висновки: патентовласники готові застрахувати свої патенти за умови, якщо премія та умови будуть прийнятними; ринок страхування патентних позовів нині дуже малий і слабкий, ризики вступу для страховальників перевищують потенційні вигоди, відтак мала кількість страховальників є зацікавленою; без примусу в даний час схема не має шансів на успіх, хоча можна повернутися до добровільної схеми пізніше, коли схема стане загальновизнаною; лише обов'язкова до виконання схема може отримати

економічні і технічні переваги для ЄС і окремих патентів, які будуть з'являтися в результаті широкого розповсюдження схеми страхування патентних позовів.

На нашу думку, необхідність запровадження обов'язкової системи страхування очевидна, проте, необхідно

запровадити таку схему страхування, за якою б патенто власник міг самостійно обрати програму страхування, яка була б для нього максимально вигідна. Основні види полісів страхування ІВ подано у таблиці 3.

Таблиця 3. Головні види полісів страхування інтелектуальної власності*

Види полісів страхування ІВ	Покриття відповідних витрат
Поліс захисту та компенсації першої сторони (First Party IP Coverage)	Покриваються прямі фінансові втрати страхувальника при виникненні ризику зниження його фінансової платоспроможності через порушення третьою стороною прав на ОПІВ, що належать страхувальникові
Поліс страхування витрат на усунення порушення права ІВ (Abatement Coverage)	Покриває страхувальнику судові переслідування сторони, яка неналежним чином використовує її права інтелектуальної власності. Страхувальникові відшкодовуються витрати, пов'язані з захистом його порушених прав
Поліс страхування витрат із захисту ОПІВ (Defence coverage)	Передбачає покриття на випадок пред'явлення позовів страхувальнику з боку інших правовласників. Відшкодування збитків, які виникли в результаті пред'явлення позову страхувальнику у зв'язку з передбачуваним порушенням ним патентних прав, що належать третім особам.

*Джерело: Складено авторами на основі [14; 15; 16].

Провідні зарубіжні спеціалісти в галузі страхування зазначають, що страхування здійснюється, коли ймовірність страхового випадку може бути оцінена та існують визначені фінансові гарантії зі сторони страховика в компенсації збитку. Потенційний ризик має бути охарактеризований деякою вірогідністю його настання, що базується на фактичних статистичних даних попереднього досвіду. Відсутність таких даних може ускладнити чи унеможливити оцінку ймовірності настання страхового випадку в майбутньому і можливих від нього фінансових наслідків, що не дозволить або ускладнить розрахунок тарифів [9, с. 28]. Фонд державного майна України 25.06.2008 видав Наказ Про затвердження методики оцінки майнових прав оцінки інтелектуальної власності, в якому зазначено, що:

при визначенні ринкової вартості майнових прав інтелектуальної власності слід враховувати:

- нематеріальний, унікальний характер об'єкта оцінки;
- фактичне використання ОПІВ, майнові права на який оцінюються;
- можливі галузі та сфери його використання, найбільш вірогідну ємність і частку, яку він може займати на ринку, витрати на виробництво і реалізацію продукції, що виготовляється з використанням ОПІВ, об'єм і структуру інвестицій, необхідних для освоєння і використання ОПІВ у тій або іншій галузі чи сфері діяльності;
- ризики освоєння і використання ОПІВ у різних галузях чи сферах діяльності, зокрема ризики недосягнення технічних, економічних і екологічних показників, ризики недоброчесної конкуренції та інші;
- стадії розробки і освоєння ОПІВ;
- можливість отримання і ступінь правової охорони;
- обсяг переданих прав та інші умови договорів про створення за замовленням і використання ОПІВ та інших договорів щодо розпорядження майновими правами на такі об'єкти;
- розмір та умови виплати винагороди за використання ОПІВ;
- інші чинники, що мають суттєвий вплив на вартість майнових прав інтелектуальної власності.

У зазначеному наказі запропоновано 7 методів оцінки майнових прав інтелектуальної власності, кожен з яких має як свої переваги, так і недоліки, а це свідчить про невизначеність і неможливість застосування одного або двох методів для оцінки всіх ОПІВ. Водночас, оцінка вартості об'єктів нематеріальних активів ще й регламентується у Положенні про бухгалтерський облік 8 "Нематеріальні активи" (П(с)БО 8), згідно з яким визна-

чення вартості об'єкта нематеріальних активів залежить від шляху надходження певного активу на підприємство. Так, досить цікава ситуація виникає з визначенням вартості нематеріального активу, отриманого в результаті обміну на подібний актив [17]. Порівнявши залишкову (далі ЗВп) і справедливую вартість (далі СВп) переданого, ми зупиняємося на справедливій вартості отриманого (далі СВо), і яку різницю, (ЗВп-СВп) або (СВо-ЗВп) слід включити до фінансового результату? Досить легко і без плутанини визначена вартість отриманого активу в результаті обміну нормами МСФЗ 38: незалежно від виду обміну, первісна вартість отриманого активу дорівнює справедливій вартості переданого або отриманого (якщо справедлива вартість отриманого є більш очевидною), або – балансовій вартості переданого активу, у випадку неможливості визначити справедливую вартість активу [МСФО]. На думку авторів, слід внести корективи до норм П(с)БО 8 саме у цьому питанні та чіткіше сформулювати порядок визначення вартості активу в результаті обміну на подібний актив: первісна вартість нематеріального активу, придбаного в результаті обміну на подібний об'єкт, дорівнює справедливій вартості переданого чи отриманого об'єкта (якщо справедлива вартість отриманого є очевиднішою) з включенням різниці між справедливою і залишковою вартістю до фінансового результату або залишкової вартості переданого активу у випадку неможливості визначити справедливую вартість [18].

Нині вартісне оцінювання об'єктів інтелектуальної власності є складною проблемою, яка не має однозначного вирішення, оскільки ОПІВ нематеріальні за своєю сутністю, їхню вартість неможливо визначити за допомогою традиційного інструментарію; не всі інтелектуальні блага піддаються безпосередньому ринковому оцінюванню; не існує (і не може бути) єдиної загальноприйнятої, уніфікованої методики оцінювання об'єктів інтелектуальної власності у зв'язку з оригінальністю та неповторністю інтелектуальних продуктів та умов їх використання окремими суб'єктами господарювання; динаміка вартості ІВ не підпорядковується закономірності, є індивідуальною для кожного конкретного її об'єкта, оскільки інновації не стільки йдуть за ринковою кон'юнктурою, скільки визначають її зміни [19].

Отже, пошук єдиної методики оцінки ОПІВ як складової інтелектуального капіталу є доволі складним. Відтак методика може спиратись лише на конкретні цілі оцінки з урахуванням особливостей конкретних ОПІВ. В Україні поки що відсутня єдина методика оцінки ІВ, відтак ні страхову суму, ні страхову премію за об'єктом

страхування визначити неможливо, що унеможливило запровадження цілісного механізму страхування ІВ у вітчизняній практиці.

Висновки. Сучасний стан світової економіки свідчить, що рівень розвитку і динамізм інноваційної сфери – науки, нових технологій, наукоємних галузей і нових компаній, які комерціалізують ОПІВ, забезпечують основу стабільного економічного зростання. У світі установлено є тенденція до збільшення кількості винаходів та активізації їх введення до господарського і комерційного обігу, водночас суб'єкти господарювання та держава несуть значні збитки від незаконного використання належних їм ОПІВ, юридичний захист не завжди забезпечує інтереси учасників. Відсутність адекватного механізму захисту прав на ІВ робить економічно невигідним її створення. Досвід провідних країн світу свідчить, що посилення заходів контролю і покарань не дає очікуваного ефекту. В умовах ринку на перший план виходять методи економічного захисту, одним з яких є страхування. Страхування інтелектуальної власності стає новою потужною галуззю ринку страхових послуг, що привертає неабиякий інтерес і потребує ґрунтовного аналізу та вивчення всіх переваг і недоліків для запровадження в українській практиці страхування ІВ.

Напрямами подальших досліджень є удосконалення методів оцінки ОПІВ та їх адаптація до практичного застосування для страхування ІВ в Україні.

Список використаної літератури

1. Economic statistics on high tech sectors [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained. – Назва з екрана.
2. Закон України "Про страхування" від 7 березня 1996 року № 85/96 [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/85>. – Назва з екрана.
3. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року № 436-IV [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>;
4. Наказ Міністерства екології та природних ресурсів України "Про затвердження Тимчасової методики визначення очікуваних збитків від забруднення довкілля при транспортуванні небезпечних речовин та відходів" від 15 травня 2001 року №181 [Електронний ресурс]. Режим доступу до ресурсу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0474-01>. – Назва з екрана.

О. Жилинская, канд. экон. наук, доц.,
А. Видулова, асп.
КНУ имени Тараса Шевченко, Киев

СТРАХОВАНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ: МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ДЛЯ УКРАИНЫ

В статье проанализировано современную практику страхования интеллектуальной собственности ведущих стран мира, определены особенности толкования термина "страхование" нормативно-правовыми актами Украины, показана взаимосвязь имущественного интереса, риск-менеджмента и страхования. Раскрыта система экономических взаимоотношений, связанных с созданием, использованием и охраной объектов интеллектуальной собственности (ОИС) и сопровождающими рисками, которые обусловлены их использованием. Выявлены основные проблемы внедрения механизма страхования интеллектуальной собственности в Украине.

Ключевые слова: страхование; объекты права интеллектуальной собственности; имущественный интерес; страхование интеллектуальной собственности; риск-менеджмент.

O. Zhylynska, PhD in Economics, Associate Professor,
A. Vikulova, PhD student
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

INTELLECTUAL PROPERTY INSURANCE: GLOBAL TRENDS AND PROSPECTS FOR UKRAINE

The paper revealed that in addition to business risks inherent in any investment project, a modern and innovative company is also subject to the specific types of risks that occur at all stages of the creation and use of IPR. Efficient economy, which is based on the use of the accumulated information and knowledge, makes special demands on storage assets that constitute its basis.

Keywords: insurance; intellectual property rights; property interest; insurance intellectual property; risk management.

5. Правила добровільного страхування транспортних засобів від 25 березня 1997 року № 19-1 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://uazakon.com/document/spart83/inx83526.htm>. – Назва з екрана.

6. Класифікація інституційних секторів економіки України від 18 квітня 2005 р. № 96 181 [Електронний ресурс]. Режим доступу до ресурсу: <http://uazakon.com/document/fpart48/idx48677.htm>

7. Базилевич В.Д. Страхування : підруч. / В.Д. Базилевич. – К. : Знання, 2008. – 1019 с.

8. Осадець С.С. Страхування : підруч. / С.С. Осадець. – К. : КНЕУ, 2002. – 599 с.

9. Цыганов А.А. Основы страхования интеллектуальной собственности / А.А. Цыганов. – М. : Анкил, 2006. – 136 с.

10. Sony ordered to pay \$90.7 million in patent case [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://txstage.ny.atl.publicus.com/article/20050329/NEWS>. – Назва з екрана.

11. Patent Wars: Samsung lost a lawsuit against Apple [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://korrespondent.net/business>. – Назва з екрана.

12. Margiano Richard D. Cost and duration of patent litigation [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.managingip.com/Article/2089405/Cost-and-duration-of-patent-litigation.html>. – Назва з екрана.

13. Patent Litigation Insurance. Final report. CJA Consultants Ltd European Policy Advisers Britain and Brussels. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.ec.europa.eu/internal_market/indprop/docs/patent/studies/pli_report_en.pdf – Назва з екрана.

14. Intellectual Property First Party Insurance [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.twincitygroup.com/mc-member/IP_First_Party_Coverage.pdf – Назва з екрана.

15. General Liability Insurance Including Products Liability Insurance For Manufacturers, Distributors, Installers, Importers, And Sellers Of Products. Save Up To 38%! [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.products-liability-insurance.com/intellectual-property-coverage.php> – Назва з екрана.

16. Reimbursement Coverage Reimburses you for your legal expenses when you must defend yourself against intellectual property (IP) infringement lawsuits [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.products-liability-insurance.com/infringement-defense-summary.php> – Назва з екрана.

17. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 "Об'єднання підприємств", затверджене наказом Міністерства фінансів України від 18 жовтня 1999 року № 242 [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

18. Сизоненко О. Шлях надходження і метод оцінки нематеріальних активів [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/Portal/Soc_gum/Menedzhment/2008_10/sison.htm. – Назва з екрана.

19. Базилевич В. Д. Інтелектуальна власність / В.Д. Базилевич. – К. : Знання, 2006. – 431с.

Надійшла до редколегії 24.12.14

УДК 330.341.
JEL F21, F32

В. Шевченко, канд. екон. наук, доц.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

РИЗИКИ ТА СУПЕРЕЧЛИВІСТЬ МІЖНАРОДНОГО РУХУ КАПІТАЛУ В БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ

Досліджується фактори та структура міжнародного руху капіталу, його суперечливий вплив на глобальні та національні процеси. Визначено ризики міжнародного руху капіталу в банківському секторі. Виявлено сучасні зміни міжнародного руху капіталу в банківському секторі України. Розкрито сучасні наслідки та особливості регулювання ризиків міжнародного руху капіталу.

Ключові слова: міжнародний рух капіталу, банки з іноземним капіталом, рух капіталу в банківському секторі, ризики руху капіталу, наслідки руху капіталу.

Постановка проблеми. Міжнародний рух капіталу лежить в основі глобалізації економіки, він спрямований на найбільш ефективний доступ до фінансування для підприємств різних країн. Рух капіталу перебуває під впливом складної сукупності факторів, має різні форми, суперечливі результати та нестійку динаміку. Потoki капіталу стають все більш диверсифікованими, прямі та портфельні іноземні інвестиції здійснюються поряд з довгостроковими кредитами, розміщенням облігацій та інших фінансових інструментів. Рух іноземного капіталу суперечливо впливає на національні економіки, фінансові та банківські системи.

Банки відіграють більш значну роль у фінансових системах трансформаційних і зростаючих економік (emerging markets), ніж в розвинутих країнах. Банківські системи трансформаційних і зростаючих економік в останні десятиліття стали об'єктом значного збільшення іноземного капіталу. В результаті глобальної фінансової кризи, боргових проблем і стагнації Єврозони, нестабільності міжнародних ринків, посилюються ризики руху капіталу. Під впливом глобальної нестабільності та ризиків відбуваються суттєві зміни руху фінансів до банківських систем трансформаційних і зростаючих економік. Значні зміни динаміки або скорочення припливу іноземного капіталу за певних умов можуть стати поштовхом до банківських та валютних криз.

Такі процеси впливають на національні фінансові системи, умови діяльності та розвитку банків, можливості банківського кредитування економіки. Змінюються умови внутрішніх та зовнішніх запозичень, доступність та ризики банківського кредитування, конкурентоспроможність банків та їх стабільність.

Міжнародна нестабільність та ризики транскордонного руху капіталу впливають на динаміку залучення іноземної фінансової ліквідності до банківського сектору України, позначаються на стані платіжного балансу, валютного курсу, діяльності дочірніх іноземних банків. Відбувається реструктуризація банків з іноземним капіталом, вихід ряду великих міжнародних банків з ринку України.

Аналіз останніх публікацій. Фактори, структура та результати міжнародного руху капіталу досліджуються у працях С.Валдеса, Р.Левіна, Ф.Лейна, Д.Лувеліна, С.Макдоналда, Ф.Мішкіна, Ф.Моліно, М.Обстфельда, Р.Тейлора та інших. Структура та тенденції розвитку фінансової та банківської систем України в умовах глобалізації, особливості руху іноземного капіталу та фінансові ризики розглядаються у роботах В.Базилевича, В.Гесця, В.Корнесва, Д.Лук'яненка, І.Лютото, В.Мищенко, С.Науменкової, Р.Пікус, О.Рогача, А.Філіпенка, та інших. В сучасних умовах відбувається певне переосмислення ролі руху капіталу з урахуванням наслідків глобальних та європейських кризових та посткризових процесів.

Багатофакторність, ризики та суперечливі наслідки руху капіталу привертають увагу дослідників. Так, відомий "парадокс Лукаса" визначає, що незважаючи на

значно більш високу прибутковість іноземного капіталу у країнах, що розвиваються, основні потоки капіталу у кінці ХХ століття були спрямовані у розвинуті країни. Причиною такого парадоксу Р.Лукас вважав інституційну слабкість країн, що розвиваються. Це обумовлює значні ризики вкладення іноземного капіталу до країн, що розвиваються, та його руху переважно до розвинутих країн зі значно меншими рівнями ризиків та прибутковості [1]. М.Обстфельд сформулював [2] та разом зі співавторами розвинув "трилемму Обстфельда" [3], що визначає суперечливий зв'язок режимів валютного курсу (плаваючий чи фіксований), руху капіталу та монетарної політики країн.

Неокласичне трактування мотивів прямих та портфельних іноземних інвестицій не є достатнім для розуміння факторів руху капіталу. "Еклектична парадигма" Даннінга доводить вирішальний вплив комбінації переваг власності, розміщення та інтерналізації (реалізації індивідуальних переваг окремої фірми) на прямі іноземні інвестиції [4]. Нестабільність потоків капіталу в останні роки та ряд міжнародних криз кінця ХХ та початку нинішнього століття притягували увагу до дослідження таких явищ як значне зниження та зупинка притоку капіталу або дивестиції – скорочення або вихід з країни прямих та портфельних інвестицій. Так, Р.Калво дослідив зміну притоку капіталу на його відтік в період економічних криз та визначив негативні наслідки такого явища, яке він назвав "неочікувана зупинка" [5, 6]. В останні роки економісти та експерти міжнародних фінансових організацій аналізують посткризові зміни державного впливу на рух капіталу, еволюцію від фінансової лібералізації до регулювання експорту та імпорту капіталу.

Транскордонний рух капіталу у банківському секторі розглядався переважно як основна форма його інтернаціоналізації. В остання два десятиліття особливу актуальність набули транскордонні злиття та поглинання фінансових інституцій, поширення іноземного капіталу у банківському секторі трансформаційних економік Центральної та Східної Європи та СНД.

Невирішені частини загальної проблеми. Зміни динаміки, напрямків і структури транскордонного руху капіталу є однією з суттєвих характеристик посткризової глобальної нестабільності. Це особливо проявляється на міжнародних фінансових ринках та в банківській сфері. Такі процеси потребують виявлення основних сучасних факторів структурних змін руху капіталу, співвідношення його основних форм у банківському секторі, балансу імпорту та експорту капіталу. Необхідне визначення впливу змін транскордонних потоків капіталу на банківську стабільність, платіжний баланс і валютний курс, міжнародну конкурентоздатність банків. Особливого значення набуває аналіз умов і ризиків руху капіталу до банківського сектору України з урахуванням погіршення умов міжнародних фінансових ринків, дефіциту торгівельного та платіжного балансів, валютної політики.

Метою статті є виявлення факторів і ризиків нестабільності міжнародного руху капіталу до банківських систем зростаючих економік та України, обґрунтування необхідності регуляторних заходів щодо управління ризиками руху іноземного капіталу в банківському секторі. Методологія дослідження є базувється на використанні системного аналізу для визначення факторів еволюції транскордонного руху капіталу в умовах глобальної нестабільності, виявлення особливостей та ризиків міжнародного руху капіталу у банківському секторі зростаючих економік та України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Рух капіталу можна визначити як транскордонну мобільність фінансової ліквідності у різних формах. Міжнародний рух капіталу є однією з визначальних характеристик економічної і фінансової глобалізації. Подібно іншим глобальним процесам, рух капіталу залежить від екзогенних та ендогенних факторів, характеризується волатильністю, суперечливими тенденціями та структурними змінами.

Міжнародний рух капіталу недостатньо розглядати тільки з позицій неокласичного підходу як обумовлений різницею у прибутковості фінансових активів у різних країнах. Рух капіталу необхідно визначити як багатофакторний, структурований, суперечливий та мета системний процес, що впливає на рівень глобалізації та одночасно залежить від стану світової економіки. Багатофакторність означає, що потоки капіталу перебувають під впливом економічних, інституційних, фінансових, валютних, монетарних, кон'юктурних, циклічних, поведінкових та інших чинників. Рух капіталу визначається ринковими механізмами акумуляції та ефективної алокації міжнародної фінансової ліквідності з урахуванням різної дохідності та ризиків.

Співвідношення та динаміка форм глобального руху капіталу змінюється під впливом міжнародних та національних факторів. У якості міжнародних можна розглядати стан глобальних фінансових ринків, кредитні цикли, кон'юктуру товарних ринків, валютні курси та інші. Основними національними факторами є темпи економічного зростання, стан платіжного балансу та бюджету, стабільність національної фінансової та банківської систем, інвестиційна активність, рівень інфляції та інші.

Міжнародний рух капіталу має багатоаспектний вплив на глобальні та національні процеси. Він є основою рушійною силою та формою глобалізації економіки та фінансової інтеграції. Імпорт довгострокового капіталу (прямі іноземні інвестиції та довгострокові кредити) сприяють інвестиціям та економічному зростанню. Рух капіталу забезпечує формування та диверсифікацію міжнародних інвестиційних портфельів, активів банків та інших фінансових інституцій. Залучення зовнішніх фінансів для національних економік сприяє підтриманню стабільності та постачанню додаткових інвестиційних ресурсів. Приплив іноземного капіталу сприяє збільшенню обсягів іноземної валюти та таким чином впливає на валютний курс, що є особливо важливим коли торговельний баланс є негативним. Одночасно обсяги та структура руху капіталу є фактором збалансування платіжного балансу країни.

Основними формами руху капіталу є прямі іноземні інвестиції, портфельні інвестиції та довгострокове фінансування – кредити та облігації. Їх динаміка має спільні та відмінні риси, кожна з цих форм має особливості впливу на економіку та фінансові системи. Спільні риси цих форм руху капіталу залежать від основних тенденцій глобальних фінансових ринків, таких як тенденції міжнародних фондових індексів та базисних ставок запозичень, темпи економіки в основних регіонах, світова торгі-

вля. Національна специфіка руху капіталу залежить від стану економіки, інвестиційного клімату, платіжного балансу, валютного курсу. Динаміка основних форм руху капіталу залежить від взаємодії міжнародних та національних (або регіональних) факторів, що впливають на приток та відплив капіталу з окремих країн чи регіонів.

Динаміка та структурні зміни руху капіталу перебувають під впливом сукупності зовнішніх та внутрішніх ризиків. До ризиків зовнішнього фінансового середовища можна віднести неочікувані значні зміни основних параметрів міжнародних фінансових ринків, які суттєво впливають на стан національних фінансових і банківських систем:

- падіння вартості фінансових активів на міжнародних ринках, яке веде до де-капіталізації міжнародних банків та зниження їх кредитної спроможності;
- суттєві коливання міжнародних фінансових ринків;
- значне обмеження пропозиції та зростання вартості запозичень на міжнародних ринках;
- зростання вартості обслуговування зовнішніх запозичень;
- значна девальвація або ревальвація національної валюти в результаті відтоку іноземного капіталу;
- непрогнозоване різке скорочення притоку іноземного капіталу ("неочікувана зупинка");
- значне збільшення відтоку фінансових активів з країни за кордон – дивестицій та відтік капіталу.

Глобальна фінансова криза та посткризова нестабільність вплинули на транскордонні фінансові потоки, світові дисбаланси, зміну міжнародних регуляторних умов, що визначає суттєву модифікацію ризиків зовнішнього фінансового середовища:

- надлишкова ліквідність в період кризи як результат надмірної емісії спекулятивних фінансових інструментів сек'юритизації, похідних інструментів та кредитних свопів; змінилась обмеженнями фінансування та посиленням вимог до оцінки кредитних та облігаційних ризиків;
- міжнародні фінансові дисбаланси, в першу чергу дефіцит поточного рахунку платіжного балансу та бюджету США та профіцит поточного рахунку в країнах-експортерах, привела до концентрації світових офіційних резервів і банківської ліквідності в азійських країнах, що стимулювало зростання їх ролі як експортерів капіталу поряд з розвинутими країнами;
- монетарна експансія на основі надмірно низьких облікових ставок Федеральної резервної системи та інших центральних банків, зниження курсу долара США до євро та інших основних валют впливає на зміну умов міжнародної торгівлі та пріоритети руху капіталу.

Основні внутрішні ризики, що впливають на міжнародні потоки капіталу та банківську систему, взаємодіють з зовнішніми ризиками:

- значний дефіцит бюджету покривається за рахунок зовнішніх та внутрішніх запозичень, останні здійснюються в банківській системі та скорочують можливість кредитувати економіку;
- дефіцит платіжного балансу впливає на курс гривні, що підвищує ризики здійснення прямих та портфельних іноземних інвестицій;
- невиправдана політика стабільного валютного курсу у 2009-2013 роках обумовила проблеми вартості обслуговування зовнішніх запозичень, підтримання валютної позиції банків;
- посилення податкового тиску на підтримання валютної позиції банків, бізнес (особливо малий та середній) зумовило скорочення іноземних інвестицій та попит на банківське кредитування;

• погіршення кредитних рейтингів країни та інвестиційного клімату, в результаті чого значно скоротилися обсяги прямих іноземних інвестицій, посилюється процес виходу з ринку України іноземних компаній та банків, скоротилися можливості залучення зовнішнього фінансування. Погіршення рейтингів та підвищення витрат на обслуговування зовнішніх запозичень веде до зниження вартості банківських активів і ліквідності банків, підвищення ризику дефолту.

Дія вказаних та інших факторів обумовила нагромадження нерівноважності фінансових ринків (фінансових дисбалансів, диспаритетів вартості фінансових та товарних активів, змін валютних курсів, акумуляції фінансових ризиків). Вплив зовнішніх ризиків посилюється в умовах фінансової інтеграції. Міжнародні ризики відіграють суттєву роль у міжнародній трансмісії значних коливань фінансових ринків, поширення криз від міжнародних фінансових центрів до інших країн.

Особливо вразливими до зовнішніх ризиків є економіки з фіксованим або регульованим валютними курсами, експортоорієнтовані та імпортозалежні країни. В таких економіках в результаті дії ризиків виникають різні форми фінансової нестабільності, кризові процеси.

Україна має відкрити економіку, що має системну вразливість до зовнішніх ризиків. Чинниками такої системної вразливості є висока концентрація товарних груп експорту (чорна металургія, хімія, машинобудування та продукція сільського господарства) та імпорту (енергоносії, машини та устаткування). Фінансова система країни є банковоцентрованою, стан банків визначає можливості акумуляції заощаджень, кредитування економіки та домогосподарств. До початку 2013 року в країні був фактично регульовано-фіксований валютний курс. За таких умов можливості адаптації економіки та банківської системи до зовнішніх ризиків є обмеженими.

Специфічними зовнішніми ризиками для української економіки та банківської системи в останні 10 років, що обумовлені особливостями зовнішньої торгівлі та фінансової інтернаціоналізації країни, на наш погляд, були наступні:

1. Ризики кон'юнктури та цін міжнародних товарних ринків – значні коливання попиту та цін на основні товари українського експорту, несприятливі ціни на енергоносії. Внаслідок цього скоротилося надходження іноземної валюти на ринок та виникли проблеми із задоволенням попиту на іноземну валюту для імпорту, обслуговуванням зовнішніх зобов'язань корпоративного та державного секторів, а також обслуговування валютних кредитів, наданих національним позичальникам. Коливання зовнішніх цін також можуть привести до проблем ліквідності та платіжних розрахунків банків.

Зовнішні ризики пропозиції обумовлені зростанням цін на енергоносії, в першу чергу зростанням цін на імпортований природний газ та відповідно попиту на валюту для його оплати. В умовах штучного стримування внутрішніх цін на природний газ значно нижче витрат на його імпорт (а також нерентабельність власного видобутку), розрахунки за імпорт здійснювалися шляхом фактичного субсидування із внутрішніх та зовнішніх джерел. Таке субсидування трансформувало ризики цін на імпортований газ у збільшення внутрішнього і зовнішнього боргу.

Ризики кон'юнктури, експортних та імпортних цін суттєво впливають на банківське обслуговування та кредитування зовнішньої торгівлі, вартість та ризики кредитного портфелю банків у іноземних валютах, валютну ліквідність банків.

2. Валютні ризики виникають в основному у випадку комбінації зростання імпортних цін та обмеженої пропо-

зиції валюти на внутрішньому ринку. Зокрема, в Україні в результаті випереджаючого зростання імпорту в умовах фактично фіксованого валютного курсу був значний дефіцит поточного рахунку платіжного балансу, що обумовило девальваційний тиск на гривню.

Для підтримки гривні НБУ проводив валютні інтервенції за рахунок офіційних резервів, в результаті чого резерви стрімко скоротилися за останні два роки та регулятор був змушений перейти до вільного ринкового курсоутворення. Девальвація гривні в лютому 2014 року дещо пом'якшила дефіцит торговельного балансу та сприятиме наповненню бюджету. Одночасно зросла чутливість внутрішнього ринку до коливань курсу та інфляційний вплив імпорту.

Зростання проблем підтримання валютної позиції банків, вартості обслуговування зовнішніх запозичень та валютних кредитів є суттєвим фактором фінансової нестабільності.

3. Фінансові ризики проявляються як значні коливання цін на фінансові активи (кредити, фінансові інструменти, золото та інші). Фінансові ризики ведуть до скорочення кредитування, зменшення вартості капіталу банків, необхідності рекапіталізації банків, значного зростання попиту на міжбанківське кредитування для підтримання ліквідності. Посилення вимог до якості кредитування обумовило різке скорочення зовнішнього кредитування та збільшення його вартості. Фінансова нестабільність, обмеженість валютних резервів банків призвели до зниження рейтингів країни з причин підвищення ризику дефолту у валюті.

4. Ризик зниження кредитного рейтингу країни виникає у разі скорочення офіційних резервів нижче межі спроможності обслуговувати зовнішні запозичення, значної девальвації національної валюти, зростання бюджетного дефіциту. Зниження національного кредитного рейтингу веде до відповідного погіршення рейтингів інших позичальників – банків, корпорацій та місцевих органів влади. Така ситуація спричиняє значний системний ефект на банківську систему – погіршення рейтингів та підвищення витрат на обслуговування зовнішніх запозичень веде до зниження вартості банківських активів, підвищення ризику дефолту, ризику втрати ліквідності банків.

5. Ризик зміни вартості та підвищення відсоткових ставок єврооблігацій – державних та корпоративних – підвищує витрати на їх обслуговування та ризик дефолту. Це обмежує можливість залучення нових емісій єврооблігацій та можливості залучення додаткового капіталу, підтримання ліквідності банків.

6. Ризик зупинки притоку або значного відтоку іноземних інвестицій. Значне скорочення прямих іноземних інвестицій або "раптова зупинка" ("sudden stop") відбувається у результаті впливу ризиків зовнішнього середовища або внутрішніх економічних ризиків (економічна стагнація, погіршення інвестиційного клімату, значна девальвація). Відтік портфельних інвестицій виникає в результаті зниження рейтингів країни, зростання валютних ризиків, спекулятивних мотивів, зміни пріоритетів міжнародних інвесторів, регуляторних обмежень. Зміна притоку капіталу на його відтік веде до підвищення попиту на іноземну валюту для виведення капіталу та спричиняє девальваційний тиск, зростання валютних ризиків. Така ситуація відома як взаємопосилення ризиків.

Структурні зміни руху капіталу обумовлені дією факторів зовнішнього середовища, інституційно-регуляторними чинниками та зовнішніми ризиками. Вони виявляються у змінах географічного розподілу потоків капіталу, балансу притоку та відтоку капіталу, виникненні контртенденцій та дивестицій (зменшення або відкликання іноземних інвестицій) та інших суперечливих процесів.

Разом з тим, на наш погляд, можна визначити сукупність системно-структурних змін міжнародного руху капіталу, що відображають вплив сукупності зовнішніх факторів і ризиків, характеризують нерівномірність та нестабільність транскордонних фінансових потоків:

- значне зменшення вартості фінансових активів, таких як акції, облігації, капітал банків, кредити та інших (або так званих "інфікованих активів"). Причиною такого зменшення вартості є різкі зміни міжнародних фінансових ринків, зовнішні ризики та шоки, вартість трансферу ризиків фінансових інструментів. Одним з прикладів є значне падіння міжнародних цін на золото протягом 2013 року;

- дивестиції – відкликання іноземних інвестицій в силу акумуляції зовнішніх та внутрішніх ризиків;

- "неочікувана зупинка" руху капіталу ("sudden stop") – непередбачувана зупинка або різке зменшення притоку прямих та портфельних інвестицій в певну країну;

- реверсивні потоки капіталу – зміна імпорту капіталу на його відтік або на експорт;

- негативний власний капітал (negative equity) – результат стрімкого зниження вартості фінансових активів або нерухомості, коли їх вартість стає менше ніж кредитна заборгованість за їх придбання.

Одним з сучасних проявів структурних змін міжнародного руху капіталу у банківському секторі України є процес дивестицій великих міжнародних банківських груп, що веде до очевидного зменшення частки та ролі банків з іноземним капіталом.

Таблиця 1. Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків України, 2008-2013 роки

	01.01.2008	01.01.2009	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.12.2013
Іноземний капітал у статутному капіталі банків, %	35,0	36,7	38,8	40,6	41,9	39,5	33,7

*Джерело: Складено автором за даними [4].

Основними причинами дивестицій іноземного капіталу в банківському секторі України, на наш погляд, є наступні:

- зниження кредитних рейтингів України до критичного рівня, що суттєво впливає на оцінку ризиків активів міжнародних банківських груп в Україні та приходиться у суперечність з вимогами Базель III щодо ризиків на нормативів достатності капіталу;

- підвищення ризикованості активів веде до зниження їх вартості, що одночасно з обмеженням міжбанківського кредитування в рамках міжнародних груп значно ускладнює можливість рекапіталізації філій в Україні та підтримання їх ліквідності;

- банки з іноземним капіталом лідирували у найбільш привабливих послугах валютного кредитування іпотеки, авто кредитів та споживчих. В результаті глобальної фінансової кризи, значної девальвації гривні та

зростання вартості обслуговування кредитів привело до нагромадження безнадійних кредитів та втрат банків;

- продаж активів банків з іноземним капіталом відбувався за цінами, що були значно менше вартості придбання та подальших інвестицій, тому в більшості випадків це обумовлювало прямі втрати міжнародних банківських груп;

- зростання вартості кредитів на ринку України привело до стагнації кредитного ринку та обмежило можливості отримання прибутків.

Одночасно з дивестиціями міжнародних банківських груп відбуваються структурні зміни руху капіталу.

Таблиця 2. Рух іноземного капіталу у банківському секторі України, 2006-2012 роки

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Прямі інвестиції	1389	2608	4267	1919	2039	1474	495
Облігації, боргові цінні папери	1853	3695	-723	-1249	-139	-1026	-346

*Джерело: Складено автором за даними [4].

З даних таблиці випливає, що середньорічні обсяги припливу прямих іноземних інвестицій в банківський сектор України складали 2754 млн. дол. США, а у 2012 році він знизився до 495 млн.дол. США, тобто на 82 %. Одночасно інша форма руху капіталу – облігації та боргові цінні папери – починаючи з 2008 року набула негативних значень. Таким чином, це можна пояснити тим, що розміщення іноземних облігацій скоротилося, а значні витрати на обслуговування раніше розміщених цінних паперів обумовили фактичний відтік капіталу. Зниження кредитних рейтингів України, зростання вартості розміщення міжнародних облігацій та несприятлива кон'юнктура фінансових ринків практично зупинила можливість залучення зовнішнього фінансування.

Висновки. Структурні зміни міжнародного руху капіталу в останні роки знаходяться під впливом суперечливої взаємодії ризиків зовнішнього середовища та національних ризиків, а також специфічних зовнішніх ризиків української економіки та фінансової системи. Ризики впливають на рух капіталу до банківського сектору України, а в останні два роки – на продаж активів і зменшення частки банків з іноземним капіталом.

Суттєвими наслідками суперечливого руху міжнародного капіталу в банківському секторі України є:

- зниження ролі банків з іноземним капіталом на ринку;

- значне скорочення можливостей залучення фінансування до банків з іноземним капіталом і банківського ринку України за рахунок міжнародних фінансових груп;

- зміна власників банків з іноземним капіталом від міжнародних банківських груп, що працюють за ринковими критеріями, до українських промислово-фінансових груп, які використовують банки переважно для власних потреб, що веде до додаткових ризиків стабільності банків;

- скорочення фінансових можливостей поліпшення доступності та умов кредитування на ринку банківських послуг України;

- негативна модифікація конкуренції на банківському ринку.

Переваги та можливості міжнародного руху капіталу та управління ризиками повинні бути спрямовані на підвищення стабільності національної банківської системи, ефективного доступу підприємств та домогосподарств до фінансових можливостей, покращення умов кредитування.

Подолання негативних тенденцій руху капіталу вимагає значного покращення інвестиційного клімату на основі структурних реформ, поліпшення умов ведення бізнесу, стимулювання зростання конкурентоздатності та продуктивності праці. Макроекономічна та фінансова збалансованість.

ваність відіграють основну роль для стабільності банківської та фінансової систем. Ринковий курс національної валюти дозволить стабілізувати платіжний баланс і створити додаткові умови для притоку іноземних інвестицій.

Список використаної літератури

1. Lucas R. Why doesn't capital flow from rich to poor countries? – American Economic Review, vol.80, pp.92-96, May 1990.
2. Obstfeld, M. The Global Capital Market: Benefactor or Menace? Journal of Economic Perspectives. – Volume 12, Number 4, pp.9-30 – Fall 1998.
3. Obstfeld, M., Shambaugh, J., Taylor, A. Financial Stability, the Trilemma and International Reserves. – NBER Working paper 14217.
4. Основні показники діяльності банків України. – Національний банк України, лютий 2014 р. [Електронний ресурс] // Національний банк України: [сайт]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=66374> – Назва з екрана.
5. Calvo G. Monetary policy Challenges to Emerging Economies: Sudden Stop, Liability Dollarization and lender of Last Resort. – NBER Working paper 12788, 2006.
6. Calvo G. Financial Crises and Liquidity Shocks; a Bank-run Perspective. – NBER Working paper 15425, 2009.
7. Макроекономіка [Текст]: [підручник] / [В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич, Л. О. Баластрик]; за ред. В. Д. Базилевича. – 4-те вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2008. – 743 с.

8. Пікус Р.В. Управління фінансовими ризиками [Текст]: [навч. посібник] / Пікус Р.В. – К.: "Знання", 2010. – 598 с.

9. Платіжний баланс і зовнішній борг України. 2012 рік. [Електронний ресурс] // Національний банк України: [сайт]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=66374> – Назва з екрана.

10. Основні показники діяльності банків України. – Національний банк України, лютий 2014 р. [Електронний ресурс] // Національний банк України: [сайт]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=66374> – Назва з екрана.

11. Borio C. The financial turmoil of 2007-?: a preliminary assessment and some policy considerations [текст]: / C.Borio. – BIS Working Papers, No 251 – Basel, Bank for International Settlements, 2008, 54 p.

12. Bluebird J., Dattagupta R., Guajardo J., Topalova P. Capital Flows are Fickle: Anytime, Anywhere. – IMF Working Papers WP/13/183 – Washington, International Monetary Fund, 2013, 36 p.

13. Capital flows and emerging market economies. (2009) – CGSF papers No 33, Bank for International Settlements, Basel.

14. Dunning J. Multinational Enterprise and the Global Economy [текст]: / J. Dunning/ – Washington, 1993, 340 p.

15. IMF Global Financial Stability Report. (2011) –Washington, International Monetary Fund – www.imf.org

16. Laeven L., Valencia E. Systemic banking Crisis: A New Database [текст]: / L.Laeven, E.Valencia. – IMF Working Papers WP/08/224 – Washington, International Monetary Fund, 2008, 61 p

17. Prasad E., Rajan R., Subramanian A. Foreign Capital and Economic Growth. – Washington, International Monetary Fund, 2006, 54 p.

Надійшла до редколегії 12.02.14

В. Шевченко, канд. екон. наук, доц.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

РИСКИ И ПРОТИВОРЕЧИВОСТЬ МЕЖДУНАРОДНОГО ДВИЖЕНИЯ КАПИТАЛА В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ

Исследуется содержание и структура международного движения капитала, его противоречивое влияние на глобальные и национальные процессы. Определены риски международного движения капитала в банковском секторе. Выявлены современные изменения международного движения капитала в банковском секторе Украины. Раскрыты современные последствия и особенности регулирования рисков международного движения капитала.

Ключевые слова: международное движение капитала, банки с иностранным капиталом, движение капитала в банковском секторе, риски движения капитала, последствия движения капитала.

Shevchenko V. PhD in Economics, Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

RISKS AND CONTRADICTION OF INTERNATIONAL CAPITAL FLOWS IN BANKING

The content of the international capital flows are studied, its contradictor influence on global and national processes. Some theoretical approaches on contradictory impact of capital flows. The major risks of international capital flows in banking sector are determined including financial, currency, assets value decrease, credit rating etc. The capital flows reversal flows are explained. The modern changes of international capital flows to banking sector of Ukraine are discovered.

Keywords: international capital flows, foreign-owned banks, capital flows in banking sector, capital flows risks, capital flows consequences.

УДК 368
JEL G 22

О. Залетов, канд. екон. наук, доц.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ МАКРОПРУДЕНЦІЙНОГО НАГЛЯДУ ТА РЕГУЛЮВАННЯ СТРАХОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті розглянуто особливості макропруденційного нагляду та регулювання, визначені основні проблеми його реалізації для регулювання вітчизняного ринку страхових послуг, розглянуто процес реалізації концепції макропруденційного нагляду та регулювання.

Ключові слова: страховий ринок, макропруденційний нагляд і регулювання, макропруденційна політика, страховик.

Постановка проблеми. Остання світова фінансова криза засвідчила невіддатність сучасної системи регулювання та нагляду за фінансовими установами, зокрема за страховиками.

Саме недоліки в оцінюванні ризиків, проблеми з ризик-менеджментом вказуються як одні з головних причин негативних процесів, які відбулися в глобальній фінансовій системі [1].

Найбільш розвинені країни світу досягли угод, що закладають підвалини для нових стандартів страхового регулювання й нагляду на глобальному рівні. Зокрема, країни-члени ЄС визначають цілями державного регулювання збереження платоспроможності компаній та захист прав споживачів, але додатково країни можуть виділяти окремі пріоритетні завдання та прагнення [1, 16]: підтримку стабільності ринку / довіри до ринку; підтримку ефективного ринку; введення ринкового нагля-

ду; боротьбу з фінансовими правопорушеннями; підтримку конкурентоспроможного ринку; надання інформації для споживачів; пряму заяву про "відсутність банкрутств" або пряму відмову від цієї мети; забезпечення компенсаційної схеми для споживачів.

В Україні потрібна нова державна політика щодо забезпечення фінансової стійкості страхової системи. Вона повинна ґрунтуватися на забезпеченні загальної макроекономічної стабільності, удосконалення страхового законодавства, розвитку страхової інфраструктури, зниження тіньових та кримінальних процесів у страховій сфері, а також забезпечення стабільного функціонування вітчизняного страхового ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розв'язання проблем удосконалення державного нагляду і регулювання за страховою діяльністю присвячені наукові праці таких провідних вчених, як: Базилевич В.Д.

[2], Внукова Н.М.[3], Гаманкова О.О. [4], Осадець С.С. [5], Ткаченко Н.В. [6], Фурман В.М. [7] та інших. Але в умовах розвитку страхового ринку та глобалізаційних процесів страхова індустрія потребує постійних коректувань відносно державного регулювання.

Невирішені раніше частини загальної проблеми.

Незважаючи на те, що проблема удосконалення системи регулювання та нагляду за страховою діяльністю вивчається достатньо широко, питання реалізації механізму макропруденційного нагляду та регулювання залишаються досі актуальними.

Мета статті – обґрунтування концептуальних засад макропруденційного регулювання та нагляду для забезпечення фінансової стійкості страхового ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. У розвинених країнах світу страхування є одним з найважливіших фінансових інститутів. Крім виконання своєї прямої задачі – відшкодування фізичним та юридичним особам заподіяної шкоди страхові компанії поряд з банками є джерелами інвестицій для великих національних і міжнародних проектів. Сфера страхування охоплює всі сторони виробничого і соціально-економічного життя суспільства, виконуючи компенсаційну, накопичувально-ощадну та інвестиційну функції. З одного боку, страхування є своєрідним барометром економіки, за показниками якого можна судити про її поточний стан, основні процеси й напрямки розвитку. З іншого боку, страхування є досить ефективним інструментом у руках держави щодо проведення економічної та соціальної політики.

Особлива роль страхування визначається наступним:

- 1) надає захист майнових інтересів фізичних і юридичних осіб незалежно від підтримки з боку держави;
- 2) створює одну з основ сталого розвитку економіки;
- 3) дозволяє не тільки знизити бюджетні витрати при настанні збитків природно-техногенного характеру, але і значно зменшити перед державою ряд питань соціально-економічного характеру в частині соціального забезпечення (виплати пенсійних накопичень, у разі втраті працездатності або смерті годувальника, оплата медичних витрат тощо);

4) залучає на середньостроковій і довгостроковій основі грошові заощадження населення та підприємств у національну економіку і є одним з найбільш стабільних джерел середньострокових і довгострокових інвестицій.

Метою розвитку страхового ринку є підвищення рівня страхового захисту майнових інтересів фізичних, юридичних осіб і держави, а також залучення інвестиційних ресурсів у національну економіку за рахунок забезпечення ефективного функціонування страхового ринку з урахуванням міжнародного досвіду, застосування сучасної ринкової інфраструктури та фінансових інструментів.

Ефективність регулювання та нагляду за страховою діяльністю залежить значною мірою від того, наскільки чітко визначені завдання, що стоять перед органами регулювання та нагляду, наскільки добре ці завдання розуміють і підтримують органи, що проводять економічну політику держави та несуть відповідальність за її проведення.

Реалізація державної політики щодо розвитку страхового ринку в Україні та його державне регулювання здійснюються через відповідну систему органів законодавчої, виконавчої та судової влади, а також громадських організацій та громадських рад при органах державної влади.

Законодавче регулювання у сфері страхування здійснюється Верховною Радою України через Комітет з питань фінансів і банківської діяльності.

Організаційні та кадрові питання державного регулювання відповідно до Конституції України визначаються Указами Президента України.

До суб'єктів державного регулювання страхової діяльності, крім Уповноваженого органу (Нацкомфінпослуг), також відносять: Міністерство фінансів України, Національний банк України, Міністерство доходів і зборів, Національну комісію з цінних паперів та фондового ринку, Антимонопольний комітет тощо (табл. 1). У ряді випадків існує неефективна взаємодія державних органів влади та прийняття суперечливих актів.

Таблиця 1. Основні суб'єкти державного регулювання страхової діяльності в Україні

Орган державного регулювання	Основні функції на страховому ринку
Нацкомфінпослуг	Уповноважений орган державного регулювання та нагляду
Міністерство фінансів	Фінансова політика на страховому ринку
Національний банк	Застосування іноземної валюти в страховій діяльності Ліцензування інвестицій за межі України
Мінекономірозвитку	Проводить у встановленому порядку реєстрацію представництв іноземних суб'єктів страхового ринку та узагальнює інформацію про їх діяльність, здійснює аналіз впливу страхового та інших ринків фінансових послуг на економічний розвиток держави
Міністерство доходів і зборів	Податкове регулювання учасників страхового ринку
Генеральна прокуратура	Нагляд за дотриманням законодавства у сфері страхування
Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку	Реєстрація емісії цінних паперів страхових організацій і об'єктів інвестування активів страхових організацій Регулювання діяльності рейтингових агентств
Державна служба України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва	Реалізація державної політики у сфері розвитку підприємництва, державної регуляторної політики, державної політики у сфері ліцензування, дозвільної системи, нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності
Фонд державного майна	Управління частками державного майна в капіталі страхових організацій
Антимонопольний комітет	Антидемпінгова та антимонопольна політика на страховому ринку
Держфінмоніторинг	Реалізація державної політики у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму, а також внесення пропозицій щодо її формування
Державіаслужба	Реєстрація страховиків, які здійснюють обов'язкове авіаційне страхування цивільної авіації
Мінагрополітики	Державна фінансова підтримка агострахування
Міністерство екології та природних ресурсів	Розробка проектів нормативних актів з питань екологічного страхування, забезпечення охорони навколишнього природного середовища, екологічної безпеки, поводження з відходами, небезпечними хімічними речовинами, пестицидами та агрохімікатами, а також проведення державної екологічної експертизи
Міністерство інфраструктури	Розробка проектів нормативних актів з питань транспортного страхування, нагляд за суб'єктами перевезень
Комітет у справах захисту прав споживачів	Захист прав споживачів страхових послуг

*Джерело: складено автором.

В умовах глобалізації світової економіки державне регулювання страхової діяльності передбачає захист інтересів споживачів страхових послуг (страхувальників, застрахованих, вигодонабувачів), підтримку національних страховиків та інших професійних учасників, зміцнення законодавчої бази захисту прав інвесторів та стимулювання розміщення коштів страхових резервів з метою підвищення конкурентоспроможності національної економіки та покращення якості життя населення.

Важливою складовою системи державного регулювання у сфері страхування є нагляд за діяльністю об'єктів страхового нагляду (далі – страховий нагляд).

Об'єктами страхового нагляду є:

- 1) страховики, перестраховики;
- 2) страхові посередники (брокери, агенти);
- 3) відповідальні актуарії;
- 4) об'єднання страховиків, перестраховиків, страхових посередників, відповідальних актуаріїв, обов'язкова участь у яких передбачена законодавством.

У деяких випадках об'єктами страхового нагляду виступають особи, які надають послуги, пов'язані зі страховою діяльністю (аварійні комісари, аджастери, диспашери, сюрвейери, асистуючі компанії, лікарі-експерти, освітні заклади, юридичні фірми, консалтингові компанії та рейтингові агентства тощо).

Суб'єктом страхового нагляду виступає уповноважений державний орган.

У випадках, визначених законодавством, суб'єктом страхового нагляду в частині виконання певних функцій страхового нагляду виступають відповідальні актуарії, зовнішні аудитори, рейтингові агентства, саморегулювні об'єднання страховиків і страхових посередників.

У сучасних умовах страховий нагляд здійснюється з метою:

- 1) дотримання вимог страхового законодавства, в т.ч. щодо попередження й припинення його порушень;
- 2) забезпечення захисту прав і законних інтересів страхувальників, застрахованих та вигодонабувачів, інших зацікавлених осіб і держави;
- 3) контролю за фінансовою стійкістю й платоспроможністю страхових організацій.

Страховий нагляд повинен здійснюватися на принципах законності, гласності, організаційної єдності, цілісності, компетентності, співробітництва і відповідальності.

До основних функцій страхового нагляду може відноситись:

- 1) ліцензування страхової діяльності;
- 2) ведення реєстрів страхових організацій та інших об'єктів страхового нагляду;
- 3) контроль за дотриманням страхового законодавства, у тому числі шляхом проведення на місцях перевірок діяльності страхових організацій, і вірогідності звітності, що представляється ними, а також за забезпеченням страховиками їхньої фінансової стійкості й платоспроможності;

4) видача дозволів на збільшення розмірів статутних капіталів страхових організацій за рахунок коштів іноземних інвесторів, на здійснення за участю іноземних інвесторів угод щодо відчуження акцій (часток у статутних капіталах) страхових організацій, на відкриття представництв іноземних страхових та перестрахових організацій, брокерських і інших компаній, що здійснюють діяльність у сфері страхування, а також на відкриття філій страховиків-нерезидентів;

5) ухвалення рішення про призначення тимчасової адміністрації, про призупинення та про обмеження повноважень виконавчого органу страхової організації;

6) контроль за діяльністю страховиків з питань об'єднаності страхових тарифів, платоспроможності й дотримання страхового законодавства;

7) затвердження правил формування й розміщення страхових резервів, показників і форм обліку страхових організацій, а також звітності про страхову діяльність;

8) прийняття нормативних і методичних документів з питань страхової діяльності;

9) узагальнення практики страхової діяльності;

10) моніторинг і аналіз діяльності страхових організацій, підготовка висновків про їхній фінансовий стан, а також контроль подання звітності й відомостей;

11) моніторинг інформації щодо обсягу високоліквідних активів, збитків та угод страхових організацій з афілійованими особами;

12) аналіз факторів, що впливають на погіршення фінансового становища страхових організацій;

13) моніторинг тестів раннього попередження, стрес – тестів і показників збитковості по класах (видах) страхування для визначення рівня фінансової надійності страхових організацій;

14) моніторинг відомостей про власників страхових організацій з метою контролю та виявлення учасників з істотною участю;

15) контроль за змінами нормативу достатності маржі платоспроможності й статтями балансу, по укладених договорах страхування, зробленим страховими виплатами і неурегульованим страховим вимогам;

16) моделювання впливу негативних факторів (зниження вартості недержавних цінних паперів) на показники фінансової стійкості й платоспроможності страхових організацій, у т.ч. учасників фінансово-промислових груп.

За змістом страховий нагляд можна розмежувати на попередній і поточний.

До попереднього нагляду відноситься перевірка відповідності страхових організацій вимогам, установленим законодавством, видача ліцензій на право здійснення певних видів страхової діяльності, а також реєстрація об'єднань страховиків і внесення до реєстру страхових брокерів.

До поточного нагляду варто віднести перевірку дотримання вимог законодавства суб'єктами страхового нагляду при здійсненні ними діяльності: збір і аналіз звітності, призупинення й відкликання ліцензій, виключення страхових брокерів з реєстру й т.д.

В умовах, коли банки, фінансові та страхові компанії входять до інтегрованого ринку, на якому розділити послуги, пропоновані ними, практично неможливо, а послуги, надавані фінансовими організаціями, здобувають соціально значимий характер, необхідний якісно інший підхід до організації фінансового нагляду та регулювання [9]. Саме із цієї причини в розвинутих країнах світу приділяють велику увагу впровадженню пруденційного страхового нагляду.

Термін "пруденційний" походить від англ. "розумний", що буквально перекладається як "обачний", "розсудливий".

Пруденційний страховий нагляд є складовою загальною системою нагляду, що проводиться органами, які здійснюють державне регулювання ринків фінансових послуг, і базується на регулярному проведенні оцінки загального фінансового стану страхової організації, результатів діяльності системи та якості управління нею, дотриманні обов'язкових нормативів та інших показників і вимог, що обмежують ризики за операціями з фінансовими активами.

Пруденційний страховий нагляд передбачає встановлення вимог до фінансової стабільності страховиків, що покликана сприяти ефективному й стабільному функціонуванню страхового ринку в звичайному стані та управління ситуацією при виникненні загрози фінансової кризи. Основою пруденційного страхового нагляду є пруденційні нормативи, або "коефіцієнти розсудливості".

Пруденційні нормативи – це нормативи, які встановлюються органом страхового нагляду до фінансового стану страховика, дотримання яких є обов'язковим, зокрема перевищення розміру наявного регулятивного капіталу над розміром, установленим законодавством (достатності капіталу), відповідності строків активів строкам виконання зобов'язань (ліквідності), ступеня диверсифікації портфеля страхових зобов'язань та портфеля активів, якими представлені технічні резерви (диверсифікованості).

Основні цілі здійснення пруденційного страхового нагляду – це захист інтересів споживачів страхових послуг, запобігання настанню неплатоспроможності та забезпечення фінансової стійкості страхових організацій через застосування відповідних корегуючих заходів шляхом:

- 1) виявлення підвищених ризиків в діяльності фінансових установ;
- 2) контролю за платоспроможністю, ліквідністю та прибутковістю фінансової установи;
- 3) мінімізації випадків банкрутства та системної кризи страхових організацій;
- 4) прогнозування майбутніх фінансових результатів на основі звітів поточного періоду.

Пруденційний нагляд включає розвинену систему моніторингу, відкритості інформації та звітності перед національним органом страхового нагляду [8].

Провідну роль у поглибленні міжнародного співробітництва з питань страхування та державного регулювання та нагляду за страховою діяльністю у сучасному світі грає Міжнародна асоціація страхового нагляду

(International Association of Insurance Supervisors, IAIS), створена 16 червня 1994 року та розташована в м. Базель (Швейцарія). Так з метою забезпечення належного страхового нагляду для аналізу діяльності страховиків IAIS рекомендує встановлювати фінансові нормативи та здійснювати контроль за їх дотриманням шляхом регулярного проведення оцінки загального фінансового стану страховиків, результатів їх діяльності, а також якості управління.

Основні параметри пруденційного нагляду прийнято позначати як CAMELS [9]. Цей термін походить від аббревіатур: **C**apital (Капітал), **A**ssets (Активи), **R**einsurance (Перестрахування), **A**ctuarial liabilities (Актuariльні зобов'язання), **M**anagement (Управління), **E**arnings (Доходи), **L**iquidity (Ліквідність), **S**ubsidiaries (Дочірні компанії).

На відміну від макропруденційного нагляду, пруденційний нагляд зосереджений на окремих страховиках та їх ризиках, приділяючи мінімальну увагу діяльності страхового сектору в цілому.

У свою чергу макропруденційний нагляд концентрується на системній стабільності страхового ринку, а не уникненні неспроможності окремих страховиків. Особливу увагу при цьому повинно бути приділено системоутворюючим страховикам та взаємозв'язкам на страховому ринку. Зазначене пояснюється тим, що ризик системної стабільності залежить від колективної поведінки учасників страхового ринку, у результаті чого ризики у фінансовій системі для регулятора мають ендегенний характер (табл. 2).

Таблиця 2. Співставлення макро- та мікропруденційних підходів страхового нагляду

Характеристика	Макропруденційний нагляд	Мікропруденційний нагляд
1	2	3
Кінцева ціль	Зниження витрат нестабільності, пов'язаних з фінансовими кризами	Захист інтересів споживачів страхових послуг і кредиторів страхових компаній
Проміжна ціль	Підтримка фінансової стабільності в цілому	Макроекономічні умови розглядаються як екзогенний чинник
Модель ризиків у фінансовому секторі	Загальні та корелюючі шоки	Ідінсекратичні шоки
Оцінка перспектив	Імовірнісний підхід, заснований на оцінках ризиків, акцент на сценарному аналізі	Підхід, заснований на аналізі формальної звітності, акцент на внутрішньому контролі та перевітках
Взаємозв'язки та загальні ризики учасників ринку	Основоутворювальні чинники	Не враховується
Визначення пруденційних норм	Підхід "зверху вниз": моніторинг системних шоків ринку	Підхід "зверху вниз": моніторинг окремих учасників ринку
Розкриття інформації	Широке розповсюдження результатів оцінки у тому числі показників фінансової стійкості, макропруденційних індикаторів, сигналів моделей раннього попередження	Стандартизовані звіти та конфіденційна інформація для цілей нагляду

*Джерело: складено автором за матеріалами [10].

IAIS визначає, що макропруденційна політика потребує удосконалення, а діяльність системно важливих для світової економіки страховиків має більш жорстко контролюватися національними регуляторами. Тому 18 липня 2013 року було ухвалено методологію оцінки і політичні заходи для G-SIIs, а також загальну основу для макропруденційної політики і нагляду на страховому ринку.

Слід відмітити, що макропруденційна політика – це комплекс превентивних заходів, націлених на мінімізацію ризику системної фінансової кризи, тобто ризику виникнення ситуації, у якій значна частина фінансового ринку визначається як неплатоспроможна або неліквідна, у результаті чого учасники страхового ринку не можуть продовжувати діяти без підтримки держави.

На нашу думку, макропруденційна політика відрізняється від мікропруденційного нагляду в аналізі стійкості страхового ринку, який відбувається на агрегованому рівні, а не на рівні окремих страховиків; до уваги при-

ймається увесь страховий ринок, а не тільки страхові компанії; аналізуються взаємозв'язки між системоутворюючими фінансовими установами, середніми та дрібними для уникнення ситуації ефекту "доміно".

У зв'язку з цим 18 липня 2013 року Рада фінансової стабільності (Financial Stability Board) визначила 9 транснаціональних страхових компаній, що мають ключове значення для функціонування глобальної фінансової системи, тобто системоутворюючими для глобальної економіки страховиками (Global Systemically Important Insurers, G-SIIs) визнані наступні: німецький Allianz, американські AIG, Prudential Financial і MetLife, британські Aviva і Prudential, французька Axa, італійська Assicurazioni Generali та китайська Ping An Insurance. Зазначений перелік буде щороку переглядати та оновлюватись у жовтні місці.

Центральний банк Російської федерації також визнав необхідність визначення переліку системоутво-

руючих страховиків. Очікується, що до кінця 2014 року він буде сформований.

Необхідність створення в Україні системи макропруденційного нагляду обумовлена тим ступенем зрілості, який досяг страховий ринок, і тим рівнем ризиків, які беруть на себе його основні учасники.

Механізми макропруденційного регулювання повинні запобігати негативному впливу світових дисбалансів, стримувати роздування "бульбашок" на національних ринках фінансових активів, а також згладжувати зовнішню макроекономічну мінливість, в тому числі циклічність внутрішнього економічного розвитку страхового ринку. Іншими словами, поряд з фіскально-бюджетною та грошово-кредитною політикою у держави повинна з'явитися макропруденційна політика забезпечення фінансової стабільності. Виходячи з вище зазначеного, до основних завдань макропруденційної політики на страховому ринку слід віднести:

- підтримка стійкості страхового ринку до агрегованих шоків, включаючи рецесію та зовнішні шоки;
- обмеження надлишкових фінансових ризиків, що приймають на себе страховий ринок в цілому;
- згладжування фінансового циклу.

З точки зору інструментів макропруденційна політика базується на мікропруденційному регулюванні, так як використовуються такі самі пруденційні норми – вимоги до капіталу та ліквідності, нормування балансу та лімітування ризиків.

Таким чином, для України реалізація макропруденційної політики передбачає підвищення ефективності державного регулювання та нагляду за страховою діяльністю, що сприятиме підвищенню рівня конкурентоспроможності страхових компаній та забезпечуватиме стійкість страхового ринку.

Для досягнення поставленої цілі необхідним є: посилення незалежності Нацкомфінпослуг, запровадження макропруденційного нагляду, визначення переліку системо утворюючих страховиків, прийняття довгострокової стратегії розвитку страхового ринку як складовою макропруденційної політики.

Висновки. Удосконалення державного регулювання та нагляду за страховою діяльністю в Україні доцільно проводити за двома напрямками: змістовні новації, які

розглядають економічну природу регулювання та організаційно-управлінські новації, які повинні підвищити якість державного інституту регулювання.

До змістовних новацій відносимо: введення макропруденційного нагляду, за допомогою якого Нацкомфінпослуг повинен підтримувати системну стабільність страхового ринку в цілому, а не окремих страховиків; контрциклічне регулювання, що націлене на згладжування негативних наслідків зміни страхової місткості.

У якості суб'єкту організаційно-управлінської новації може виступити адміністративна реформа системи державного регулювання та нагляду за страховою діяльністю, яка необхідна для інституціональної підтримки переходу Нацкомфінпослуг на змістовний макропруденційний нагляд та регулювання.

Список використаної літератури

1. Саватюгин А.Л. Новое в регулировании деятельности страховщиков // Финансы. – 2010. – № 8. – С. 7-9.
2. Страхування: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання-Прес, 2008. – 1019 с.
3. Внукова Н. М. Страхування: теорія та практика: навч. посіб. / Н. М. Внукова, В. І. Успенко, Л. В. Временко. – Х.: Бурун книга, 2009. – 656 с.
4. Гаманкова О.О. Ринок страхових послуг України: теорія, методологія, практика: [Монографія] / О.О. Гаманкова. – К.: КНЕУ, 2009. – 283 с.
5. Страхування: Підручник / Керівник авт. колективу і наук, ред. С. С. Осадець. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2002. – 599 с.
6. Ткаченко Н. В. Забезпечення фінансової стійкості страхових компаній: теорія, методологія та практика [Текст] : монографія / Н. В. Ткаченко; Нац. банк України, Ун-т банк. справи. – Черкаси : "Черкаський ЦНТЕІ", 2009. – 570 с.
7. Фурман В.М. Страхування: теоретичні засади та стратегія розвитку: Монографія. – К.: КНЭУ, 2005. – 443 с.
8. Осадчая И. Глобализация и государство: новое в регулировании экономики развитых стран // МЭ и МО. – 2002. – № 11. – С. 7-8.
9. Norris K., McPherson L. Introduction to On-Site Supervision of Insurers CAMELS // OSFI/CARTAC Workshop on Insurance Supervision. – Barbados. – 18-21 February 2003.
10. Hirtle B. Macroprudential Supervision of Financial Institutions: Lessons from the SCAP / B. Hirtle, T. Schuermann, K. Stroh // Federal Reserve Bank of New York Staff Reports. – 2009. – №409. – 15 p.
11. Sharma P. Prudential Supervision of Insurance Undertakings, Conference of Insurance Supervisory Services of The Member States of the European Union, December 2002.
12. Кочмола К.В. Интегрированный финансовый надзор и регулирование страховых и банковских организаций // Страховое дело. – 2001. – №2. – С. 15-18.

Надійшла до редколегії 18.12.13

А. Залетов, канд. экон. наук, доц.
КНУ имени Тараса Шевченко, Киев

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ МАКРОПРУДЕНЦИАЛЬНОГО НАДЗОРА И РЕГУЛИРОВАНИЯ СТРАХОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье рассмотрены особенности макропруденциального надзора и регулирования, определены основные проблемы его реализации для регулирования отечественного рынка страховых услуг, рассмотрен процесс реализации концепции макропруденциального надзора и регулирования.

Ключевые слова: страховой рынок, макропруденциальный надзор и регулирование, макропруденциальная политика, страховщик.

A. Zaletov, PhD in Economics, Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

CONCEPTUAL BASES OF MACRO PRUDENTIAL OF SUPERVISION AND REGULATION OF INSURANCE ACTIVITIES

The substantive provisions of macro prudential supervision and adjusting, certain basic problems of his realization for adjusting of domestic market of bank services and the process of realization of conception of macro prudential supervision and adjusting is considered, are considered in the article.

Keywords: insurance market, macro prudential supervision and adjusting, macro prudential policy, insurer.

УДК 368.2
JEL G22

О. Машаро, начальник Департаменту інформаційного забезпечення, аналізу та методології страхування
Моторне (транспортне) страхове бюро України, Київ

АДЕКВАТНІСТЬ ОЦІНКИ РИЗИКІВ ПРИ ЗАСТОСУВАННІ СИСТЕМИ БОНУС-МАЛУС

В статті викладені результати дослідження питання впливу системи бонус-малус на загальний обсяг страхових премій за договорами обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів в Україні. Також представлені результати аналізу кореляційного зв'язку між класами системи бонус-малус та частотою настання страхової події за договорами страхування відповідного класу за цим видом страхування. Аналіз проведений на реальних даних страхового ринку України.

Ключові слова: страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів, система бонус-малус, частота страхової події, коефіцієнт кореляції, коефіцієнт детермінації.

Постановка проблеми. Закон України "Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів" (далі Закон) [1] надає страховикам право при розрахунку страхових платежів застосовувати так звану систему бонус-малус. Така система дозволяє надавати знижки за безаварійну експлуатацію транспортного засобу до 50% від страхового платежу (по п'ять відсотків знижки за кожний договір беззбиткового страхування) та надбавки до 245% у випадку наявності страхових випадків з вини страхувальника. Зараз, на десятому році роботи в умовах цього Закону, зазначена система суттєво впливає на страхові платежі, які встановлюються страховиками, та стає найбільш суттєвим, навіть критичним фактором тарифної політики з цього виду страхування. Через те коефіцієнт бонус-малус зараз є предметом багатьох суперечок та інструментом демпінгових заходів в гострій конкурентній боротьбі за страхувальника. Ми вирішили проаналізувати вплив системи бонус-малус на загальний обсяг страхових премій за обов'язковим страхуванням відповідальності автовласників та математично оцінити реальний зв'язок між встановленим класом діючої системи бонус-малус та показниками, які дозволяють оцінити ризик відповідного страхувальника в страховому портфелі страховика.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Українські науковці мало займаються сучасною проблематикою визначення страхових тарифів взагалі та, елементів тарифної політики з обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності, зокрема. Питаннями обов'язкового страхування автоцивільної відповідальності займаються О.О.Гаманкова, К.О.Лібіх, О.М. Залетов та ін. Найбільш відомою публікацією результатів дослідження систем бонус-малус в автострахуванні є книга Ж.Лемера [2].

Метою даної статті є аналіз впливу існуючої системи бонус-малус на загальний обсяг страхових премій з обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів в Україні та дослідження зв'язку між встановленим класом системи бонус-малус та ступенем ризику відповідного страхувальника в страховому портфелі страховика.

Виклад основного матеріалу. Перш за все, слід зазначити, що питання доцільності та підходів до застосування системи бонус-малус є одним з найбільш дискусійних в страхуванні.

Нагадаємо, що принцип класичного страхування, і обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів не є виключенням, побудований на створенні страхового фонду, в який кожний з страхувальників сплачує страхову премію та передає свої ризики. Для забезпечення справедливості формування та використання такого фонду сплачена страхова премія має бути пропорційною ступеню ризику, який вноситься страхувальником.

Тобто, при встановленні страхової премії дуже важливо правильно оцінити ризик кожного з страхувальників. Для цього при визначенні тарифної політики потенційні страхувальники розбиваються на однорідні класи таким чином, щоб усі страхувальники, які належать до одного класу, платили б однакові страхові премії. При страхуванні цивільної відповідальності, пов'язаної з експлуатацією автотранспортних засобів, для розподілу ризиків за групами вводяться апріорні класифікаційні змінні, які вважаються такими, що об'єктивно впливають та ризик. Зазвичай такими змінними є вік та стать страхувальника, місце його постійного проживання, характер використання автомобіля. Іноді використовуються більш екзотичні фактори, такі як професія, сімейний стан, стан здоров'я, звичка до паління водія і навіть колір авто. В Україні основними коригуючими коефіцієнтами для визначення страхового платежу зараз є тип транспортного засобу, місце його реєстрації, фактор того, чи використовується транспортний засіб як таксі, період його експлуатації. Однак, при оцінках апріорних змінних жодним чином не враховуються найважливіші фактори – індивідуальні особливості водіїв, які експлуатують однакові транспортні засоби в однакових умовах. Це такі індивідуальні особливості водія як швидкість реакції, точність оцінок, стиль водіння, знання правил дорожнього руху, ставлення до алкоголю та інші. Дослідження, які проводилися в багатьох країнах світу, показали що саме такі індивідуальні фактори, в дійсності, є найбільш важливими та значущими [2, стор.26]. Але зазначені фактори не приймаються до розгляду при встановленні тарифних факторів за апріорними класифікаційними ознаками і, таким чином, начебто однорідні за апріорними оцінками класи страхувальників фактично є досить різномірними.

Для вирішення питання щодо врахування індивідуальних особливостей водіїв виникла думка використовувати апостеріорні оцінки, за якими б визначались коефіцієнти зміни страхової премії в залежності від історії страхових подій в попередні періоди страхування. В результаті деякі страховики розвинутих країн ще в 60-ті роки минулого сторіччя почали впроваджувати принцип підвищення страхової премії (малус) для страхувальників, які потрапляли або були відповідальними за дорожньо-транспортну пригоду протягом попереднього строку страхування та принцип заохочення шляхом зниження страхової премії (бонус) для страхувальників, які не викликали страхових випадків. Такий порядок назвали системою бонус-малус (СБМ). Основною метою цієї системи було не тільки стимулювання водіїв на обережне використання транспортних засобів та на скорочення звернень до страховика або кількості дорожньо-транспортних пригод (ДТП), але й більш точний розрахунок ступеню ризику та страхової премії, яка б враховувала індивідуальні особливості водія. Безумовно, прогноз майбутньої кількості страхових подій, побу-

дований на даних про попередній досвід потрапляння водія в ДТП, є більш точним у порівнянні із побудовою такого прогнозу на апіорних факторах, навіть таких як вік та водійський стаж страхувальника.

Разом з тим, слід зазначити, що сама ідея системи бонус-малус не є такою, яка однозначно підтримується у страховому світі, зокрема, серед актуаріїв. Так, деякі фахівці вважають, що зменшення страхової премії водію, який не став винуватцем ДТП, суперечить деяким фундаментальним принципам страхування. Такими принципами, зокрема, є:

- сплата фіксованої страхової премії, яка є малою у порівнянні із можливою сумою шкоди, нанесеною при страховому випадку. Таким чином, невизначеність наслідків страхової події замінюється визначеною сумою страхової премії як плати за ризик. При застосуванні СБМ ступінь передбачуваності при визначенні страхової премії суттєво знижується;

- страхувальники, які не потрапили в ДТП, забезпечують компенсацію страхових вимог за договорами страхування, за якими сталися страхові події. При застосуванні СБМ знижки можуть призводити до нестачі коштів, необхідних для компенсацій. Через те, з врахуванням надання майбутніх знижок, всі страхувальники мають апіорі сплатувати підвищені страхові платежі;

- за статистичними законами, індивідуальний страховий поліс є одною з складових великого портфелю договорів страхування. При встановленні розміру страхової премії, загально кажучи, не є важливим, чи стався страховий випадок саме за цим полісом, чи за іншим, тому що наявність та кількість страхових випадків є реалізацією випадкової величини, яка не залежить від суб'єктивно-індивідуальних факторів. Також зрозуміло, що відсутність страхових подій не завжди означає майстерність водія.

Приймаючи до уваги основну мету системи бонус-малус, очевидно, що вона має враховувати індивідуальні особливості осіб, які експлуатують транспортний засіб або безпосередньо впливають на умови його експлуата-

ції. Такими особами є власник автомобіля та його водій. Зауважимо, що не завжди вони є страхувальниками за договором обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів. Але у будь-якому разі зрозуміло, що зазначений коефіцієнт є таким, що може застосовуватися для врахування виключно індивідуальних особливостей осіб, які безпосередньо впливають на використання транспортного засобу для страхового портфелю, об'єднаного за принципом приблизно однакового характеру використання забезпечених транспортних засобів. Через те виникають великі сумніви щодо доцільності застосування системи бонус-малус для транспортних засобів, які належать та використовуються юридичними особами, у яких без зміни назви, адреси та інших реєстраційних параметрів можуть змінюватись власники, менеджмент, напрямки діяльності, водії, та, відповідно, й характер експлуатації та умови використання транспортних засобів.

Однак, враховуючи вищезазначені переваги системи бонус-малус та позитивну реакцію страхувальників на її застосування українські страховики, як правило, застосовують СБМ.

Наведемо основні положення статті Закону України "Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів", яка описує систему бонус-малус:

"Стаття 8. Бонус-малус

8.1. Для заохочення безаварійної експлуатації транспортних засобів, при укладанні договорів обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності більше ніж на півроку, страховики мають право застосовувати коригуючий коефіцієнт залежно від наявності чи відсутності страхових випадків з вини осіб, відповідальність яких застрахована, в період дії попередніх договорів обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності (бонус-малус), який розраховується кожним із страховиків.

Клас на початок строку страхування	Коригуючий коефіцієнт	Клас по закінченню строку страхування з урахуванням наявності страхових випадків з вини страхувальника			
		0 страхових виплат	1 страхова виплата	2 страхові виплати	3 страхові виплати
М	2,45	0	М	М	М
0	2,3	1	М	М	М
1	1,55	2	М	М	М
2	1,4	3	1	М	М
3	1	4	1	М	М
4	0,95	5	2	М	М
5	0,9	6	3	1	М
6	0,85	7	4	1	М
7	0,8	8	4	1	М
8	0,75	9	5	2	М
9	0,7	10	5	2	1
10	0,65	11	6	2	1
11	0,6	12	6	2	1
12	0,55	13	6	2	1
13	0,5	14	7	2	1

Джерело: ст.8 Закону [1].

8.2. При укладанні договору обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності страхувальнику присвоюється клас залежно від частоти страхових випадків, які виникли з вини особи, відповідальність якої застрахована.

8.3. При укладанні договору обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності вперше страхувальнику присвоюється клас 3.

8.4. Залежно від кількості страхових випадків, які виникли у період дії попередніх договорів обов'язкового

страхування цивільно-правової відповідальності при укладанні з ним такого договору на новий строк, застосовується підвищуючий коефіцієнт страхового тарифу з присвоєнням більш низького класу до найнижчого – М чи з урахуванням безаварійної експлуатації транспортного засобу та при відсутності страхових випадків, які виникли з вини страхувальника, – понижуючий коефіцієнт з присвоєнням більш високого класу" [1].

На сьогодні в Україні не існує єдиного для всіх страховиків порядку встановлення коефіцієнту бонус-малус.

Закон не дає однозначних відповідей на багато питань, необхідних для вирішення при застосуванні системи бонус-малус. Такими питаннями є:

1. В залежності від чого має визначатися коефіцієнт бонус-малус? В вищенаведеній статті Закону зазначаються різні показники: "залежно від наявності чи відсутності страхових випадків", "від кількості страхових виплат" та "залежно від частоти страхових випадків". Всі ці поняття мають різний сенс, а таке різноманіття є технічним недоліком Закону.

2. Кому присвоюється клас бонус-малус – транспортному засобу або страхувальнику? В таблиці п.8.1 Закону вказано "з урахуванням наявності страхових випадків з вини страхувальника". Але страхувальником може бути особа, яка зовсім не управляє транспортним засобом і, таким чином, фактично не може бути винною у ДТП. З врахуванням того, що з вересня 2011 року законодавчо впроваджена норма про те, що поліс обов'язкового страхування розповсюджує свою дію на будь-якого водія, який законно допущений до керування забезпеченим транспортним засобом, логічно припустити, що для визначення коефіцієнту бонус-малус слід враховувати всі страхові випадки, які трапилися із забезпеченим транспортним засобом протягом попереднього строку дії договору страхування. Виходячи з такого висновку, стає незрозумілим чи можна вважати, що коефіцієнт бонус-малус застосовується для забезпеченого транспортного засобу, незалежно від страхувальника?

3. Чи можна застосовувати відмінний від стартового клас бонус-малус до страхувальника, якщо він укладає

договір страхування щодо іншого транспортного засобу, ніж в договорі страхування, який завершився? Наприклад, при заміні транспортного засобу?

4. Чи має бути ліміт часу між закінченням одного та початком нового договору страхування для того, щоб збільшувати знижки та підвищувати клас бонус-малус?

Повний аналіз питань застосування системи бонус-малус та пропозиції щодо їх вирішення викладені автором в статті [3]. Але зараз, до вирішення зазначених питань, наслідком такої ситуації є неконтрольоване, по суті, довільне встановлення коефіцієнту бонус-малус кожним з страховиків.

Аналіз впливу коефіцієнта бонус-малус на страховий платіж. За даними єдиної централізованої бази даних МТСБУ був проведений аналіз застосування страховиками-членами МТСБУ коригуючого коефіцієнту "бонус-малус" (БМ) та його впливу на страховий платіж за договорами обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів. Для цього використовувалися дані за договорами, що уклалися в 2011-2013 роках (це період, коли дані регулярно подавалися в єдину централізовану базу даних кожним з страховиків) із строком дії понад 6 місяців (саме для таких договорів Закон дозволяє застосовувати систему бонус-малус). Результати розрахунків наведені в таблицях 1-3. Для зручності наведені загальні дані в цілому по ринку та для кожного з типів страхувальників (фізичних та юридичних осіб).

Таблиця 1. Інформація щодо застосування системи "бонус-малус" у 2011 – 2013 роках (дані в цілому по ринку)

Клас бонус-малус	Значення коефіцієнту бонус-малус	2011		2012		2013	
		Кількість договорів, шт.	Частка договорів в загальній кількості, %	Кількість договорів, шт.	Частка договорів в загальній кількості, %	Кількість договорів, шт.	Частка договорів в загальній кількості, %
М	2,45	124	0,002	239	0,003	112	0,001
0	2,3	66 960	0,90	126 464	1,66	70 928	0,89
1	1,55	11 040	0,15	14 436	0,19	15 890	0,20
2	1,4	4 585	0,06	8 408	0,11	2 614	0,03
3	1	3 447 732	46,44	2 629 480	34,57	2 218 844	27,79
4	0,95	812 007	10,94	535 780	7,04	409 851	5,13
5	0,9	1 152 826	15,53	968 608	12,74	775 288	9,71
6	0,85	1 040 233	14,01	1 158 474	15,23	1 043 922	13,08
7	0,8	508 161	6,84	1 171 029	15,40	1 417 396	17,75
8	0,75	199 971	2,69	466 980	6,14	848 084	10,62
9	0,7	134 706	1,81	366 950	4,82	711 871	8,92
10	0,65	20 392	0,27	127 202	1,67	327 059	4,10
11	0,6	12 426	0,17	14 040	0,18	113 970	1,43
12	0,55	5 399	0,07	5 558	0,07	11 457	0,14
13	0,5	7 507	0,10	12 196	0,16	16 338	0,20
Загалом		7 424 069	100,00	7 605 844	100,00	7 983 624	100,00
Середнє значення коефіцієнту бонус-малус			0,942		0,916		0,870

*Джерело: складено автором за даними Єдиної централізованої бази даних МТСБУ.

За результатами аналізу даних, наведених в Таблиці 1, зазначимо наступне:

1. Частка договорів, які передбачають використання підвищених значень коефіцієнту бонус-малус, не збільшується та за 3 роки в середньому складає біля 1,4% від загальної кількості укладених договорів строком понад 6 місяців (1,112% в 2011 році, 1,963% в 2012 році та 1,121% в 2013 році).

2. Частка договорів, укладених із зазначенням 3-6 класу системи бонус-малус (значення коефіцієнту від 1 до 0,85) зменшується від року в рік та складає в 2011 році 86,9%, в 2012 році – 69,6%, а в 2013 році 55,7%.

3. Частка договорів, укладених із зазначенням класу 7-13 системи бонус-малус (значення коефіцієнту 0,8-0,5) збільшується протягом зазначеного періоду та складає в 2011 році біля 12%, в 2012 році – 28,5%, а в 2013 році – 43,2%.

4. Середня знижка за рахунок системи бонус-малус в 2011 році складала майже 6%, в 2012 понад 8%, а в 2013 році – 13% від розрахованої страхової премії. Зазначені тенденції стійкі. З великим ступенем достовірності можна прогнозувати, що в 2014 році коефіцієнт бонус-малус в середньому буде знижувати страховий платіж на 15-16% з подальшим зростанням розміру такої знижки.

Таблиця 2. Інформація щодо застосування системи "бонус-малус" за договорами, укладеними з юридичними особами у 2011–2013 роках

Клас бонус-малус	Значення коефіцієнту бонус-малус	Тип страхувальника – юридична особа					
		2011		2012		2013	
		Кількість договорів, шт.	Частка договорів в загальній кількості, %	Кількість договорів, шт.	Частка договорів в загальній кількості, %	Кількість договорів, шт.	Частка договорів в загальній кількості, %
М	2,45	70	0,009	188	0,02	49	0,006
0	2,3	6 099	0,75	5 083	0,65	2 164	0,287
1	1,55	1 473	0,18	5 771	0,74	1 690	0,224
2	1,4	962	0,12	3 968	0,51	810	0,107
3	1	300 802	37,07	240 884	30,69	200 368	26,568
4	0,95	70 336	8,67	61 087	7,78	51 978	6,892
5	0,9	85 173	10,50	75 587	9,63	61 303	8,128
6	0,85	111 404	13,73	92 114	11,74	78 704	10,436
7	0,8	77 214	9,51	89 323	11,38	90 858	12,047
8	0,75	60 506	7,46	64 274	8,19	72 163	9,568
9	0,7	66 498	8,19	76 925	9,80	79 295	10,514
10	0,65	12 159	1,50	53 708	6,84	58 175	7,714
11	0,6	10 790	1,33	7 583	0,97	43 047	5,708
12	0,55	4 666	0,57	3 408	0,43	6 636	0,880
13	0,5	3 352	0,41	5 012	0,64	6 936	0,920
Загалом		811 504	100,00	784 915	100,00	754 176	100,00
Середнє значення коефіцієнту бонус-малус		0,898		0,878		0,840	

*Джерело: складено автором за даними Єдиної централізованої бази даних МТСБУ.

За даними Таблиці 2 можна побачити, що для страхувальників – юридичних осіб знижки за рахунок коефіцієнту бонус-малус на 3-5% відсоткових пункти перевищують відповідні показники в цілому по ринку (див.

Таблицю 1). Це пояснюється підвищеною конкуренцією в цьому сегменті ринку у порівнянні з сегментом страхувальників-фізичних осіб.

Таблиця 3. Інформація щодо застосування системи "бонус-малус" за договорами, укладеними з фізичними особами у 2011-2013 роках

Клас бонус-малус	Значення коефіцієнту бонус-малус	Тип страхувальника – фізична особа					
		2011		2012		2013	
		Кількість договорів, шт.	Частка договорів в загальній кількості, %	Кількість договорів, шт.	Частка договорів в загальній кількості, %	Кількість договорів, шт.	Частка договорів в загальній кількості, %
М	2,45	54	0,001	51	0,001	63	0,001
0	2,3	60 861	0,92	121 381	1,78	68 764	0,95
1	1,55	9 567	0,14	8 665	0,13	14 200	0,20
2	1,4	3 623	0,05	4 440	0,07	1 804	0,02
3	1	3 146 930	47,59	2 388 596	35,02	2 018 476	27,92
4	0,95	741 671	11,22	474 693	6,96	357 873	4,95
5	0,9	1 067 653	16,15	893 021	13,09	713 985	9,88
6	0,85	928 829	14,05	1 066 360	15,63	965 218	13,35
7	0,8	430 947	6,52	1 081 706	15,86	1 326 538	18,35
8	0,75	139 465	2,11	402 706	5,90	775 921	10,73
9	0,7	68 208	1,03	290 025	4,25	632 576	8,75
10	0,65	8 233	0,12	73 494	1,08	268 884	3,72
11	0,6	1 636	0,02	6 457	0,09	70 923	0,98
12	0,55	733	0,01	2 150	0,03	4 821	0,07
13	0,5	4 155	0,06	7 184	0,11	9 402	0,13
Загалом		6 612 565	100,00	6 820 929	100,00	7 229 448	100,00
Середнє значення коефіцієнту бонус-малус		0,948		0,920		0,874	

*Джерело: складено автором за даними Єдиної централізованої бази даних МТСБУ.

За даними Таблиці 3, можна зробити висновок, що середні значення коефіцієнту бонус-малус для страхувальників-фізичних осіб практично співпадають із середніми значеннями цього коефіцієнту в цілому по ринку з незначним їх перевищенням (на 0,004-0,006 процентних пункти). Це пояснюється тим, що кількісна частка договорів обов'язкового страхування строком понад 6 місяців, укладених з фізичними особами, складає біля 90% від загальної кількості таких договорів та має переважний вплив на середнє ринкове значення цього коефіцієнту. Усі вищенаведені тенденції зміни значень коефіцієнту бонус-малус є загальними для обох типів страхувальників.

Нагадаємо, що страховий платіж за договорами обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів є регульованим. Відповідно до п.7.1 статті 7 Закону, розмір страхового платежу встановлюється страховиком самостійно шляхом добутку базового страхового платежу та значень відповідних коригуючих коефіцієнтів, що затверджуються Уповноваженим органом страхового нагляду за поданням Моторного (транспортного) страхового бюро України (МТСБУ). Закон забороняє страховику встановлювати або пропонувати встановити розмір страхового платежу, розрахований в інший спо-

сіб [1]. Діючі зараз розміри базового страхового платежу та коригуючих коефіцієнтів встановлені Розпорядженням Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України (Держфінпослуг) від 09.07.2010 №566 [4] з подальшими змінами, внесеним Розпорядженням Держфінпослуг від 28.11.2011 №708 [5]. Викликає велику стурбованість факт того, що при розрахунку діючого розміру базового страхового платежу, коригуючий коефіцієнт бонус-малус не був врахованим. Очевидно, що при існуванні фактору, який щорічно гарантовано знижує загальний страховий платіж всіх страхувальників на певну величину, такий фактор мав би бути врахованим в розмірі базового страхового платежу. Базовий страховий платіж при існуванні гарантованих знижок має бути вищим, ніж без цього фактору. Тобто, всі страхувальники мають платити за право отримувати знижки за системою бонус-малус. Неврахування цього фактору призводить до неадекватних страхових премій та збільшує ризики невиконання страховиками прийнятих зобов'язань. З врахуванням подальшого щорічного зниження страхового платежу через подальше застосування системи бонус-малус ризики негативних фінансових наслідків діяльності страховиків будуть збільшуватися.

Слід зазначити, що неврахування фактору знижки через систему бонус-малус не було помилкою актуаріїв, які виконували розрахунки (автор входив до групи актуаріїв, які розраховували базовий страховий платіж). Причин тому декілька:

- актуарні розрахунки діючого розміру базового страхового платежу проводились протягом 2009 року, коли вплив коефіцієнту бонус-малус не був суттєвим;
- діюча в 2009 році редакція Закону передбачала наявність трьох типів договорів обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності, що не дозволяло чітко зрозуміти, як може бути застосована система бонус-малус у випадку зміни типу договору страхування, який придбає один страхувальник;
- Закон передбачає право страховиків застосовувати систему бонус-малус, але не зобов'язує його це робити. Це призводить до того, що кожний з страховиків, загально кажучи, може використовувати власну систему бонус-малус. Такий висновок обґрунтований в роботі автора [3].

Основним висновком з наведеного результату дослідження є необхідність врахувати фактор застосування системи бонус-малус через відповідне коригування базового страхового платежу. Вирішення такої задачі не є складним, якщо структура страхового портфелю за класами системи бонус-малус є стабільною. Але, як бачимо з Таблиць 1-3, така структура не є сталою, вона буде розвиватися протягом наступних років і призведе до того, що за абсолютною більшістю договорів страхування знижка з страхового платежу відповідно до системи бонус-малус складатиме 50%. Зауважимо, що історія страхування знає приклади невдалого досвіду довгострокового використання єдиної системи бонус-малус. Так, недоліки централізовано встановленої в 70-х роках 20 сторіччя системи бонус-малус в Бельгії призвели до того, що вже в 80-х роках майже 60% страхувальників користувалися найбільшою знижкою до базової страхової премії – 40%, при цьому кількість тих, що мали штрафні надбавки до базової премії, не досягали 1%, а середня знижка становила 31-33% [2, стор. 32].

Виникає питання щодо того, як сьогодні розрахувати базовий страховий платіж, щоб уникнути фінансової катастрофи, яка станеться через 3-5 років? Безумовно, є сумнів щодо того, чи доцільно це робити в умовах сучасного функціонування страхового ринку? Правиль-

ним рішенням було б щорічне підвищення базового страхового платежу з врахуванням прогнозованого середньозваженого значення коефіцієнту бонус-малус на наступний рік або виходячи з фактичного середньозваженого значення коефіцієнту бонус-малус за попередній рік. Враховуючи велику політизованість питання встановлення страхових платежів за договорами обов'язкового страхування та загальну відсутність адекватного регулювання страхового ринку [6], з чим погоджується більшість учасників страхового ринку, такий сценарій є мало ймовірним. Питання зміни тарифної політики з обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів розглянуті автором в роботах [7, 8]. Альтернативним рішенням питання встановлення об'єктивно необхідних розмірів складових страхового платежу за договорами обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів є перехід на вільні тарифи, коли кожний з страховиків міг би визначити власну тарифну політику з цього виду страхування. Але, як розуміє більшість експертів, таке рішення має прийматися разом з комплексом нормативно-законодавчих змін, які б встановили необхідні умови для захисту власників страхових полісів, інших учасників дорожнього руху та для забезпечення платоспроможності страхових компаній на необхідному рівні [9, стор.342]. Це також робить неможливим швидке вирішення зазначених питань.

Разом з тим, вирішення проблеми необхідне та можливе і в діючих умовах роботи страхового ринку. Для цього кожний з страховиків, який застосовує систему бонус-малус за договорами обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів повинен визначити вплив даної системи на страхові платежі власного страхового портфелю та відповідно скоригувати власну тарифну політику через застосування підвищених значень коригуючих коефіцієнтів з числа існуючих, для яких встановлений діапазон їх можливих значень. Таке коригування має проводитись не рідше, ніж один раз на рік. Бажано, щоб страхові премії за договорами обов'язкового страхування відповідали б так званому критерію "адекватності", нещодавно внесеному в страхову дисципліну [10]. Це означає, що страхові премії забезпечують страховику необхідний обсяг грошових надходжень для компенсації збитків, витрат на ведення справи, враховують можливість одержання страховиком прибутку і є прийнятними для страхувальників.

Аналіз взаємозв'язку між класом бонус-малус та частотою настання страхової події. Якщо підвищений клас системи бонус-малус має характеризувати більш акуратних водіїв через відсутність страхових випадків за їх договорами страхування, логічно припустити, що між класами бонус-малус та показниками частоти страхової події за договорами страхування з відповідним класом бонус-малус має існувати негативний взаємозв'язок. Тобто, чим вище клас бонус-малус, тим нижче має бути частота страхових випадків за такими договорами.

Для аналізу такого зв'язку були розраховані коефіцієнти кореляції між встановленими за договорами класами системи бонус-малус та показниками частоти настання страхової події. Для оцінки частоти настання страхової події були розраховані показники співвідношення кількості заявлених вимог у зв'язку із страховими подіями, що сталися за договорами страхування з початком дії у відповідному році, укладеними із застосуванням відповідного класу системи бонус-малус, до кількості таких договорів страхування. Зауважимо, що розраховані показники не є показниками реальної час-

тоти настання страхової події через те, що не всі збитки є заявленими, не всі договори є завершеними, договори мають різні строки страхування. Зазначене співвідношення є оцінкою частоти настання страхової події у вигляді відносного показника (назвемо його показником відносної частотності настання страхової події). Для проведення нашого дослідження абсолютні розміри показників, що аналізуються, не є важливими. Важливим є їх співвідношення між собою в залежності від класу системи бонус-малус, встановленого у відповідному договорі страхування.

Нагадаємо, що коефіцієнт парної кореляції є безрозмірною та симетричною величиною, тобто не змінюється, якщо змінні поміняти місцями. Він відображає силу взаємозв'язку двох величин за шкалою від -1 до 1. Позитивна кореляція означає позитивний взаємозв'язок, тобто збільшення одної змінної викликає збільшення іншої змінної. Негативна кореляція означає негативний взаємозв'язок, тобто збільшення одної змінної викликає зменшення іншої змінної. Квадрат коефіцієнта кореляції, званий коефіцієнтом детермінації, має змістовний сенс і є показником того, наскільки зміни одної ознаки пояснюються змінами іншої. Коефіцієнт детермінації приймає значення в діапазоні від 0 до 1 або,

якщо вирховується у відсотках, то від 0% до 100%. Якщо дві змінні функціонально лінійно залежні, то зміна однієї з них повністю пояснюється зміною іншої і коефіцієнт детермінації дорівнює 100 % (при цьому коефіцієнт кореляції може дорівнювати як 1, так і -1). Якщо дві змінні лінійно незалежні, то одна з них у своїх змінах жодним чином не визначає іншу – в цьому випадку коефіцієнт детермінації, як і коефіцієнт кореляції дорівнює нулю. В інших випадках коефіцієнт детермінації показує, яка частина змін однієї змінної пояснюється змінами іншої змінної. Чим вище за абсолютною величиною значення коефіцієнта кореляції, тим сильніше зв'язок між ознаками. Прийнято вважати, що коефіцієнти кореляції, які по модулю більше 0.7, характеризують стійкий зв'язок між двома величинами (при цьому коефіцієнти детермінації більше 50%, тобто одна ознака визначає іншу більш, ніж наполовину). Коефіцієнти кореляції, які по модулю менше 0.5, означають слабкий зв'язок (при цьому коефіцієнти детермінації менше 25%).

Результати розрахунків коефіцієнтів кореляції відносної частотності настання страхової події та класу бонус-малус для портфелю договорів страхування, укладених з фізичними та юридичними особами, наведені в Таблиці 4.

Таблиця 4. Результати розрахунків коефіцієнтів кореляції між оцінкою частоти настання страхової події та класом системи бонус-малус

Період	тип страхувальника – фізична особа	тип страхувальника – юридична особа	обидва типи страхувальників
2011	-0,36113	-0,4915	-0,41101
2012	-0,35597	-0,4097	-0,35597
2013	-0,67986	-0,5062	-0,50778
Загалом	-0,57455	-0,49022	-0,51465

*Джерело: складено автором за результатами розрахунків.

За результатами дослідження, наведеними в Таблиці 4, можна зробити висновки, що для показників відносної частотності настання страхової події та класу системи бонус-малус спостерігається негативна кореляція для даних за всіма роками та для обох типів страхувальників. Аналогічна ситуація і за даними за три роки. Однак, зв'язок між показниками не є стійким. За договорами 2011 та 2012 року він характеризується як слабкий. Так, навіть за максимальним набором даних за 3 роки для всіх страхувальників коефіцієнт кореляції дорівнює (-0,51465). Це означає, що зниження частоти страхової події в залежності від класу системи бонус-малус лише на 26,5% (значення відповідного коефіцієнту детермінації) пояснюється ростом класу системи бонус-малус. Таким чином, більш суттєвими є інші фактори, які впливають на частоту настання страхової події. Відносно збільшене значення коефіцієнта кореляції, яке спостерігається за договорами, які розпочали дію в 2013 році, не можна вважати кінцевим показником через те, що за договорами 2013 року страхові вимоги тільки частково заявлені, страхові події будуть траплятися протягом всього 2014 року та заявлятися в наступні періоди. Дані за договорами 2011 та 2012 років є більш наближеними до кінцевих значень.

Таким чином, можна стверджувати, що застосування діючої системи бонус-малус слабо пов'язане з якісними характеристиками експлуатації забезпечених за договорами транспортних засобів та не дають підстав для лінійного щорічного зниження страхових платежів.

Висновки. Фактор застосування системи бонус-малус має бути врахований при розрахунку базового страхового платежу. З врахуванням того, що структура страхового портфелю за класами системи бонус-малус не є стабільною, а розвивається шляхом переміщення у бік найвищих класів, які передбачають максимальні

знижки страхового платежу, оптимальним рішенням було б щорічне підвищення базового страхового платежу з врахуванням прогнозованого середнього значення коефіцієнту бонус-малус на кожний наступний рік. Можливим варіантом вирішення проблеми неадекватної тарифної політики, відповідальність за яку лежить на органах державної влади, є перекладання такої відповідальності на страховиків шляхом переходу на вільне ціноутворення за обов'язковим страхуванням цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів. Враховуючи практичну неможливість реалізації зазначених пропозицій в короткі строки та одночасну необхідність реальних термінових дій для попередження катастрофічних фінансових наслідків для страхового ринку, кожний з страховиків, який застосовує систему бонус-малус, повинен проаналізувати вплив даної системи на власний страховий портфель та відповідно скоригувати власну тарифну політику через застосування підвищених значень коригуючих коефіцієнтів з числа існуючих, для яких встановлений діапазон їх можливих значень. Таке коригування має проводитись постійно, за результатами регулярного аналізу, але не рідше, ніж один раз на рік.

Діюча система бонус-малус при існуючому порядку її застосування слабо пов'язана з якісними характеристиками ризиків, привнесених кожним з укладених договорів. Така система з врахуванням діючого, законодавчо забезпеченого неконтрольованого порядку її застосування мала б бути відмінена на законодавчому рівні. Наслідки застосування необґрунтованих знижок та встановлення неадекватних ризику страхових платежів можуть бути руйнівними для страхового ринку. Прояви такої руйнації на страховому ринку України ми спостерігаємо вже сьогодні.

Список використаної літератури

1. Закон України "Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів" від 01.07.2004 №1961-IV з подальшими змінами / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1961>.
2. Ж.Лемер. Системи бонус-малус в автомобільному страхуванні: Перев.с англ., изд. 2-е. – М.: Янус-К, 2003. – 259 с.
3. Машаро О.В. Принципи та проблеми визначення коефіцієнту бонус-малус за договорами обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів // Ринок цінних паперів України. – 2013. – № 3-4. – С. 93-98.
4. Розпорядження Державної комісії у справах нагляду за ринком фінансових послуг від 09.07.2010 №566 // Офіційний вісник України від 30.08.2010 – 2010 р., № 64, стор. 61.
5. Розпорядження Державної комісії у справах нагляду за ринком фінансових послуг від 28.11.2011 № 708 // Офіційний вісник України від 29.12.2011 – 2011 р., № 99, стор. 96.
6. Гаманкова О.А. Методи державного регулювання ринку страхових послуг // Ринок цінних паперів України. – 2009. – № 9-10 / [Електро-

ний ресурс]. – Режим доступу: http://www.securities.org.ua/securities_journal/review.php?num=46&pub=442.

7. Машаро О.В. Перспективи змін тарифної політики при здійсненні обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів в Україні // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2013. – № 135. – С. 56-60.

8. Машаро О.В. Проблеми розвитку тарифної політики з обов'язкового страхування автоцивільної відповідальності // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2010. – № 120. – С. 16-17.

9. Автомобільне страхування в системі безпеки дорожнього руху: Кол. моногр./ О.М. Залєтов, О.В. Кнейслер, В.М. Стецюк, О.Ю. Толстенко та ін.; Наук.ред. та кер.кол.авт. О.М.Залєтов. – К.:Міжнародна агенція "Beezone", 2012. – 508 с.

10. Лібих К.О. Страхування цивільної відповідальності власників автотранспортних засобів та його розвиток в Україні: автореф. дис. канд. екон. наук : 08.00.08 / К. О. Лібих; Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана. – К., 2010. – 20 с. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis64r_81/cgiirbis_64.exe.

Надійшла до редколегії 10.02.14

Е. Машаро, начальник Департаменту інформаційного забезпечення, аналізу та методології страхування, Моторное (транспортное) страховое бюро Украины, Киев

АДЕКВАТНОСТЬ ОЦЕНКИ РИСКОВ ПРИ ПРИМЕНЕНИИ СИСТЕМЫ БОНУС-МАЛУС

В статье изложены результаты исследования вопроса влияния системы бонус-малус на общую сумму страховых премий по договорам обязательного страхования гражданско-правовой ответственности владельцев наземных транспортных средств в Украине. Также представлены результаты анализа корреляционной связи между классами системы бонус-малус и частотой наступления страхового события по договорам страхования соответствующего класса по этому виду страхования.

Ключевые слова: страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств, система бонус-малус, частота страхового события, коэффициент корреляции, коэффициент детерминации.

O. Masharo, Chief R&D Department, Motor (transport) insurance Bureau of Ukraine

THE ADEQUACY OF THE RISK ASSESSMENT WHEN APPLYING BONUS-MALUS SYSTEM

The adequacy of risk assessment within the application of the bonus – malus factor for compulsory insurance of civil liability of vehicle owners is investigated. This paper presents the results of the research on the impact of the bonus -malus system on the total amount of premiums on contracts of compulsory insurance of civil liability of vehicle owners in Ukraine, as well as analysis of the correlation between classes of bonus-malus and frequency of the insured event. The analysis is based on the real data of the insurance Motor TPL market of Ukraine.

Keywords: civil liability insurance of vehicles owners', bonus-malus system, frequency of the insured event, the correlation coefficient, the coefficient of determination.

УДК 339.9:368
JEL: G22, F21, G34

Д. Расшивалов, канд. екон. наук, доц.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

**ПОГЛИБЛЕННЯ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ НА СВІТОВОМУ СТРАХОВОМУ РИНКУ:
ЗМІНИ РУШІЇВ ЗЛИТТІВ ТА ПОГЛИНАНЬ**

В статті проаналізовано питання інтернаціоналізації страхової діяльності та її поглиблення в контексті нових чинників та рушіїв процесів злиттів та поглинань на світовому страховому ринку. Визначено нові мотиви злиттів та поглинань в умовах світової фінансової кризи.

Ключові слова : страхування, інтернаціоналізація страхової діяльності, міжнародні інвестиції, злиття та поглинання.

Постановка проблеми. Інтернаціоналізація у царині фінансових послуг має свою специфіку, що, зокрема, проявляється у концентрації капіталу на світовому страховому ринку. Тут цей процес відбувається у формі злиттів, поглинань чи об'єднання активів страхових компаній (*Mergers and Acquisitions* – далі по тексті – *M&A*). Інтенсивність цих явищ залежить як від стану економіки та фінансового сектору країни, так й від інституційних умов функціонування страхової галузі. Інституційні умови можуть або сприяти, або обмежувати концентрацію капіталу, що шкодить конкурентному середовищу на ринку страхування. Світова економічна криза створила новий формат конкурентного середовища у всіх частинах глобального фінансового ринку, зокрема й у страхуванні. Це, серед іншого, проявляється у зміні чинників та рушіїв, що спонукають страховиків до злиттів та поглинань й посилюють інтернаціоналізацію страхової діяльності.

Аналіз досліджень з проблеми, яка розглядається. Питання інтернаціоналізації страхової діяльності та особливості глобалізації страхових ринків висвітлюються у працях таких вчених та практиків як Н. Адамчук, В.Базилевича, Э. Гребенщикова, І. Жука, К. Космінського, К. Турбиної.

Злиття та поглинання на різних національних страхових ринках досліджувались І. Акімочкіним, І. Атновою, Т. Белоусовою, А. Лукиновим, В. Черняховським, А. Шестаковим та іншими. Серед зарубіжних дослідників слід згадати наукові праці таких фахівців як П.Гохан, Д. Грейм, Ф.Крюгер, С.Зайзель та інші.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Попри велику кількість публікацій, дотичних цієї проблематики, наукові розвідки завжди мають наздоганяти стрімкий розвиток подій у світовій економіці й на світовому страховому ринку зокрема. Це, на нашу думку, стосується й процесів інтернаціоналізації страхової діяльності, яка у посткризових умовах набула нових

© Расшивалов Д., 2014

чинників та рушіїв, що потребують уваги з огляду на їх потенційний вплив на страховий ринок України. Саме такі чинники глобального економічного, технологічного і демографічного характеру, що впливають на інтернаціоналізацію страхової діяльності через інтенсифікацію злиттів та поглинань, й потребують подальшого аналізу.

Отже **метою дослідження** є з'ясування та теоретичне обґрунтування появи нових чинників поглиблення інтернаціоналізації страхової діяльності у формі злиттів та поглинань.

Виклад основного матеріалу. Слід зауважити, що в розрізі галузевої структури злиттів та поглинань у глобальній економіці переважна кількість M&A угод припадає на такі галузі (2012 рік) : електротехніка й електроніка (8,8 %), нафтова промисловість (8,0%), хімічна промисловість (7,7 %), телекомунікаційна галузь (5,7 %), банківські й фінансові послуги (7,8 %). Отже страхування зберігає інвестиційну привабливість на рівні передових галузей [1, с.76].

В сучасних умовах на сталому страховому ринку компанія не може підвищити свою ринкову частку тільки за рахунок цінової конкуренції. Конкуренте зменшення ціни має свою межу, яка визначається як необхідністю підтримувати нормативний рівень платоспроможності, так й нормативами щодо резервування. Відтак, альтернативою тут є укрупнення капіталу через об'єднання з іншими страховиками.

Метою будь-якої M&A транзакції у страхуванні та інших галузях є синергетичний ефект від об'єднання ресурсів двох або декількох організацій. Це означає здатність нового бізнесу утворення продукувати вартість більшу, аніж сума вартостей, що була продукowana окремими організаціями до об'єднання.

В експертному середовищі вважають, що страховики можуть оцінити можливості синергетичного ефекту від об'єднання з огляду на такі три міркування.

По-перше, має бути чітко визначена *загальна обґрунтованість M&A транзакції* та її дотичність стратегії розвитку компанії. Значною мірою майбутній ефект угоди про злиття та поглинання визначається її вихідними умовами та метою. Отже, якщо M&A угода не є частиною загальної стратегії страховика, або не є пов'язаною з його місією, йому важко розраховувати, що нова організація буде здатною "створювати більшу вартість". (Наприклад, страховику, який мав портфель корпоративних ризиків, тобто орієнтував свої ресурси на розбудову оптового портфелю, важко розраховувати на синергетичний ефект від поглинання компанії з роздрібним портфелем, позаяк технічний та фінансовий результат цих двох портфелів напевно буде відмінним). Отже *загальну обґрунтованість M&A угоди* та можливість створення більшої вартості страховики вимірюють на підставі таких чотирьох критеріїв:

- можливості *збільшення бруто доходу* на тлі зменшення витрат на ведення справи в результаті консолідації внутрішньо-офісних операцій на адміністрування страхових контрактів. Цей ефект відомий як "економія на масштабі" в результаті M&A угоди між порівняними страховиками, що працюють на внутрішньому ринку.

- можливості *взаємного доповнення існуючого бізнесу* компаній, що об'єднуються. "Більші" страховики поглинають "менших", що мають дотичні структури портфелів, лінійки страхових продуктів та канали продажів. Наприклад, компанії з традиційного інвестиційного страхування життя об'єднуються зі страховиками ануїтетів (ренти та пенсій), якщо на ці продукти на ринку зростає попит.

- можливості зростання через *інтернаціоналізацію* бізнесу в умовах дуже високої щільності страхування та

обмеження подальшого зростання попиту на національних ринках. Страховики, що прагнуть зростати через укладання M&A угод за межами країн своєї резиденції або основних територій операцій, часто мають обмеження для "природного" зростання з огляду на фактично вичерпані можливості збільшення національного страхового поля. Наприклад, всі угоди швейцарських страхових компаній про злиття та поглинання, здійснені за останні десять років, були укладені з іноземними страховиками.

- можливості *скористатись скрутним становищем страховика*, що поглинається. Це так звані "опортуністичні" злиття та поглинання, що відбуваються через угоди між сильними компаніями та страховиками, які зазнають фінансові проблеми та регуляторний тиск в силу невідповідності пруденційним вимогам платоспроможності.

Як свідчить міжнародний досвід, за останні десять років приблизно половина великих (обсягом більше 100 млн. дол.) M&A транзакцій була спричинена міркуваннями "економії на масштабі" у межах національних страхових ринків, четверта частина угод мала підставою стратегічні управлінські рішення щодо структури портфелів страховиків й, також, четверта частина угод ґрунтувалась на прагненні інтернаціоналізувати страхову діяльність. Слід зауважити, що опортуністичні M&A угоди притаманні кризовим періодам, у той час як для періодів зростання мотивом для угод слугують прагнення інтернаціоналізації та об'єднання подібних страхових портфелів.

По-друге, угода про злиття та поглинання має бути оцінена через *призму власних можливостей страховика* щодо забезпечення зростання вартості бізнесу.

З точки зору *доступності ресурсів* загальна доцільність та обґрунтованість M&A угоди повинна мати підмурком можливість страховика забезпечувати фінансування як самої оборудки з придбання нового активу, так й укрупненого бізнесового утворення (як за рахунок власних доходів, так й за рахунок залучених коштів). Обмежений доступ до джерел фінансування під час реалізації угоди лягає тягарем на власний капітал страховика й є особливо обтяжливим у початковий період діяльності, який часто буває планово збитковим.

З *організаційної точки зору* M&A угода може бути успішно реалізована й синергетичний ефект від злиття досягнуто за умов швидкої інтеграції управлінських структур компаній у "пост-об'єднавчий" період. Ця інтеграція має бути ретельно розпланована ще на стадії підготовки угоди і розповсюджуватись на весь ланцюг страхових бізнес процесів. Наприклад, M&A угода має на меті, серед іншого, збільшення страхового поля. Задля інтеграції систем продажів компаній, що об'єднуються, страховик – лідер угоди має дбати про просування нового бренду (або ребрендинг) на збільшеному страховому полі, про крос-продажі об'єднаної продуктової лінійки та про збереження найціннішого активу страховика, що поглинається – його каналів продажів.

З точки зору *культурної складової* міжнародні M&A угоди чутливі до ризиків крос-культурного менеджменту. Ігнорування потенційних конфліктів культур у бізнес процесах часто-густо унеможливають або суттєво зменшують ефективність міжнародних угод про злиття та поглинання.

По-третє, угоді про злиття та поглинання має *передувати ретельна оцінка ризиків об'єднання* та проведення страховиком-лідером угоди перевірки "належної сумлінності" діяльності компанії, що поглинається. Необхідність таких оцінок обумовлена високим ступенем асиметрії інформації на ринку фінансових послуг та небезпекою придбання через угоду M&A "токсичних"

активів або довгострокових зобов'язань з потенційно високою збитковістю. Оцінки ризиків мають передбачати моделювання наслідків злиття балансів компаній, що об'єднуються, та вплив злиття на фінансове та ринкове положення страховика-лідера угоди [2].

Головним рушієм трансграничних злиттів і поглинань є загострення міжнародної конкуренції, яка диктує її головним учасникам на світовому страховому ринку необхідність проведення операцій як з придбання у власність компаній, так і по встановленню контролю над іншими. Фактично, це є головним трендом сучасних M&A на страховому ринку, який віддзеркалює прагнення страховиків знайти у злиттях та поглинаннях компаній з так званих розвиткових ринків нові джерела для зростання.

Наприклад, у посткризовий період японські страховики, які традиційно орієнтувалися, насамперед, на

регіональні ринки (Індонезія та Малайзія, де попит на страхування останні роки зростає на 10%, що у п'ять разів більше ніж у США та Європі), відтепер дивляться на можливість виходу на ринки Близького Сходу. Зокрема, за 2012 – 2013 роки тут відбулися два великі поглинання: японські ORIX Corporation та Tokio Marine & Nichido Fire придбали, відповідно, MEDGULF у Бахреїні та Nile Family Takaful Co SAE у Єгипті. Таки обидва передбачають, що іноземні інвестори у пошуку джерел зростання готові прилаштовуватись до вимог місцевих інститутів. Зокрема, до мусульманського страхового інституту "такафуль", який не дозволяє стягувати страхову премію у традиційному розумінні, а передбачає встановлення партнерських відносин між страховиком і страхувальником [3].

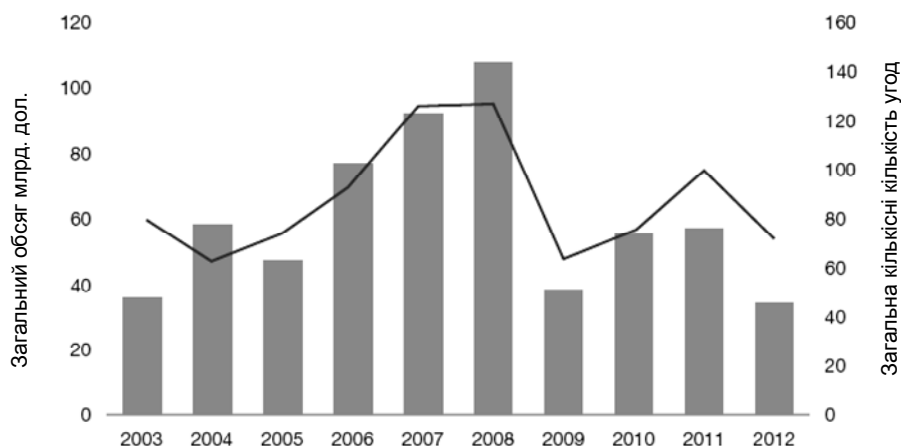


Рис. 1. Динаміка злиттів та поглинань на світовому страховому ринку 2003-2012 р.

*Джерело: [4, с. 6].

Інституційне середовище та його зміни є ще одним потужним чинником, що впливає на стан та динаміку злиттів та поглинань. Йдеться про бажання страхових регуляторів створити такі міжнародні інституційні механізми функціонування страхового ринку, які забезпечуватимуть адекватне розуміння ризиків страховиками, підтримку адекватного рівня капіталізації і платоспроможності страховиків та прозору й інформативну звітність. В цьому плані, зволікання запровадження у дію Директиви ЄС Solvency II та невизначеність щодо її остаточної форми ставить менеджмент європейських страховиків у скрутний стан щодо прийняття стратегічних рішень стосовно розміру та форми організації бізнесу. Така ситуація вирішальною мірою впливає й на інституційний розвиток ринків Азії та Близького Сходу [5].

Поглинання одного страховика іншим проводиться для отримання доступу на іноземний ринок, для збільшення рівня конкурентоспроможності та зниження витрат. Не останню роль в активізації процесу злиттів і поглинань грають прагнення страховиків до підвищення власної капіталізації і, відповідно, страхової ємності для прийняття на страхування великих ризиків. Не останню роль тут відіграє намагання задовольнити попит на страховий захист на іноземних ринках з боку транснаціональних фінансових і промислових компаній – "земляків" без участі "місцевих" страхових компаній.

Безпосередній вплив на динаміку транзакцій злиттів та поглинань на світовому страховому ринку мала глобальна фінансова криза. Про це свідчать дані за останні десять років, які демонструють: постійне зростання кількості та обсягу транзакцій у передкризові роки: з 40

угод на суму 38 млрд. дол. США у 2003 р. до 142 угод на 102 млрд. дол. США у 2008 році; стрімке падіння після 2008 року – у 2012 році фактично до рівня 2003 року – відповідно: 42 угоди на суму 40 млрд. дол. США.

Передкризове зростання M&A у сфері страхування спостерігалось у групі країн EMEA (Європа, Африка та Близький схід), на які на передодні кризи у 2008 році припадало більше 50% угод. Зокрема, у Західній Європі найбільш активними ринками впродовж 2005-2008 років були Велика Британія, Нідерланди, Франція, Італія, Швейцарія та Скандинавські країни. В останні роки ситуація змінилася внаслідок фінансової кризи в Європі та невизначеності щодо застосування Директиви Solvency II – частка цих країн на світовому ринку M&A складала біля 25% [4, с. 5-7].

Натомість, у США та американському регіоні договірна динаміка транзакцій зберігалася на порівняно стабільному рівні. Цю динаміку у США стримує потужний інституційний чинник, а саме – запровадження у 2013 році закону Додда – Франка про захист споживачів фінансових послуг. Зокрема, цей закон передбачає процедуру дуже ретельного моніторингу великих обсягів у царині страхування. У вартісному вимірі до 2010 року обсяг угод майже повернувся на рівень року 2008-го, 2011 та 2012 роки були спокійними, а вже у 2013 можна було спостерігати певне відновлення динаміки. Тим часом, з моменту фінансової кризи середній рівень показників M&A у азійсько-тихоокеанському регіоні зріс станом на 2013 рік майже у тричі – до 28 млрд. дол. США [6,7].

Як відомо, M&A транзакції можуть бути як "дружніми", так й "недружніми", коли корпорація, що поглинається, фактично в законний спосіб примушується до злиття з фінансово більш потужним контрагентом. Натомість, на світовому страховому ринку "недружні" поглинання, як правило, не є типовими й є доволі рідкими. Справа в тому, що юридичне оформлення такої обороти потребує чисельних регуляторних погоджень на національному й на міжнародному рівнях та проходження складних бюрократичних процедур. Це дає можливість компанії, що поглинається, роками зволікати та відхилятися від пропозиції небажаного M&A [8].

Як наслідок руйнівних природних катаклізмів останніх років на світовому страховому ринку, особливо у секторах майнового та особистих видів, слід очікувати зростання попиту на перестраховання й, відповідно, M&A попиту на страхові компанії з високою питомою вагою зобов'язань перестраховиків, підвищення активності з боку ILS інвесторів, які спеціалізуються на катастрофічних цінних паперах, що пов'язані зі страхуван-

ням (Insurance Linked Securities), а саме – це спеціалізовані ILS фонди, пенсійні та хедж – фонди.

Експертне середовище намагається спрогнозувати чинники, що визначатимуть динаміку цього процесу у найближчі п'ять років.

На думку фахівців Swiss Re, у коротко – та середньостроковій перспективі критичне значення для динаміки процесів M&A матиме низька дохідність інвестицій у страхову галузь. Падіння дохідності пов'язано з циклічністю розвитку глобального страхового ринку та спонукатиме страховиків із розвинутих країн шукати можливості для концентрації капіталу на національних ринках та планувати зовнішню M&A експансію (див. Таблицю 2). Разом з тим, низька дохідність значно ускладнює можливості більшості фірм збільшувати свій капітал. Багато інституційних інвесторів наразі зацікавлені в тому, щоб страховики зосередилися на реалізації існуючих конкурентних переваг, аніж на стратегічному укладенні M&A угод задля підвищення дохідності. Фактично, це є стратегія уникнення ризику, коли дивіденди цінуються більше, ніж майбутнє зростання.

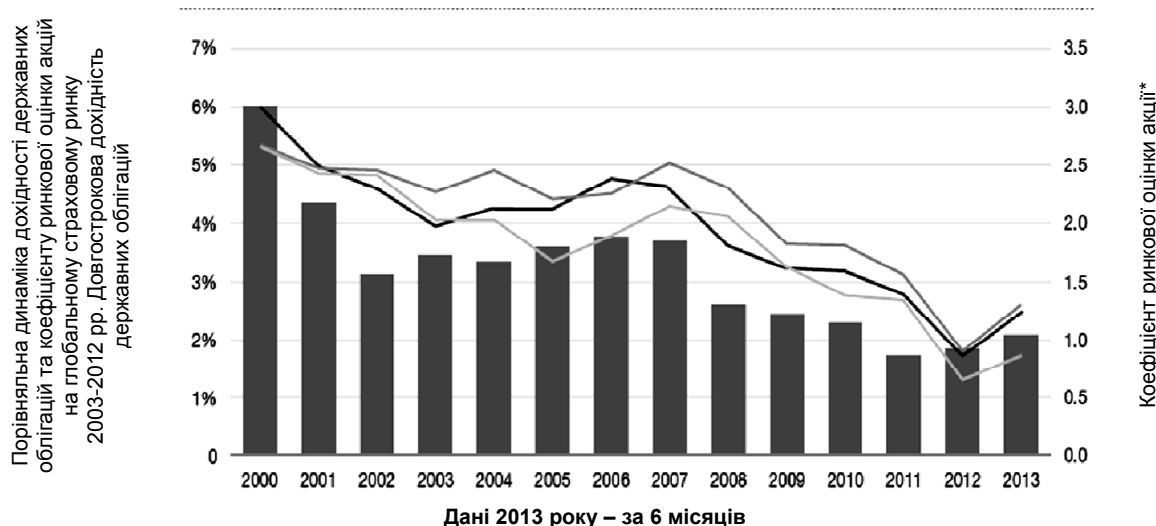


Рис. 2. Динаміка дохідності інвестицій на світовому страховому ринку

* Джерело: [4, с.8].

Коефіцієнт, що ілюструє ринкову привабливість акцій для інвестора. Розраховується як співвідношення поточної ринкової ціни акції на дату до її квартальної балансової вартості.

Крім того, є ще три фактори, які матимуть великий вплив на процеси M&A у сфері страхування протягом наступних кількох років.

- **Глобальні демографічні зміни** створять підвищену напругу для соціальних програм у всьому світі та можуть підвищити, порівняно з теперішнім, рівень попиту на страхування життя, здоров'я та довгострокових збережень, навіть на ринках, що розвиваються. Це потребуватиме стратегічних M&A рішень задля концентрації капіталу.

- **Регуляторні та глобальні економічні чинники.** Процеси M&A у сфері страхування будуть також залежати від комплексного впливу економічних та регуляторних факторів. Економічні питання стосуються послаблення впливу розвинутих економік, загрози повторного економічного спаду в Європі та імовірності того, що нестабільність ринку створить додаткові можливості для укладення M&A угод. Регуляторний вплив на глобальні процеси залежатиме від невизначеності із запровадженням Solvency II у Європі та реалізації нових законів у США із захисту прав споживачів фінансових послуг.

- **Сучасні новітні IT технології.** Протягом наступного десятиліття значення IT технологій у страхуванні сут-

тєво зросте, та їх вплив на процеси M&A у сфері страхування значно посилиться. Значно зросте потреба страховиків у технічній експертизі у таких сферах як аналіз даних ціноутворення за інтелектуальні послуги, протидія шахрайству та телематика страхових послуг. M&A зможе забезпечити найшвидший шлях до покращення внутрішньої фірмових можливостей у цій царині за рахунок синергетичного ефекту від злиття та поглинання.

Висновки. У посткризовий період процеси інтернаціоналізації на світовому страховому ринку посилюються та набувають нових якісних рис. Зокрема, одним з головних проявів цього процесу є транскордонні угоди щодо злиттів та поглинань. Географічна структура глобального портфелю цих угод свідчить про появу нового напрямку інтернаціоналізації – перерозподілу страхових ємностей на азійському просторі – із країн Далекого Сходу (Японія) до арабських країн, території яких не є чутливими до катастрофічних збитків, що їх спричинено природними катаклізмами.

Запровадження нових та більш жорстких регуляторних механізмів у секторі фінансових послуг у такому глобальному "страховому центрі" як США може призвести до інституційного ускладнення проходження вели-

ких M&A процедур й, як наслідок, спровокувати перетікання страхових капіталів в інші регіони.

Тривале кризове падіння доходності інвестицій у страхування очевидно матиме наслідком зменшення емоцій страхувальників на основних ринках (США, Європа) та поступове зменшення обсягу пропозиції на цій ринках. Отже ринки ставатимуть "жорсткішими" у ціновому плані, що призведе до загострення нецінної конкуренції між страховиками, зростанню транскордонних злиттів та поглинань й поглибленню інтернаціоналізації у страховому секторі.

Список використаної літератури

1. Боталова В. Теоретические основы слияния и поглощения в России и за рубежом // Российское предпринимательство. – 2013. – № 10 (232). – с. 76-87.
2. Boston Consulting Group: M&A in Insurance. Laying a Foundation for Successful Value Creation. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.bcgperspectives.com/content/articles/insurance_value_creation_strategy_value_creation_in_insurance/.
3. M&A activity. A global overview 2009-2013. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.clydeco.com/uploads/Files/Publications/2013/>

Д. Расшивалов, канд. экон. наук, доц.
КНУ имени Тараса Шевченко, Киев

УГЛУБЛЕНИЕ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ НА МИРОВОМ СТРАХОВОМ РЫНКЕ: ИЗМЕНЕНИЯ ДВИГАТЕЛЕЙ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ

В статье проанализированы вопросы интернационализации страховой деятельности и ее углубления в контексте новых факторов и движущих сил процессов слияний и поглощений на мировом страховом рынке. Определены новые мотивы слияний и поглощений в условиях мирового финансового кризиса.

Ключевые слова: страхование, интернационализация страховой деятельности, международные инвестиции, слияния и поглощения.

D. Rasshyvalov, PhD in Economics, Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

ENHANCING THE INTERNATIONALIZATION OF THE GLOBAL INSURANCE MARKET: CHANGING DRIVERS OF MERGERS AND ACQUISITIONS

One-third of worldwide mergers and acquisitions involving firms from different countries make M&A one of the key drivers of internationalization. Over the past five years insurance cross-border merger and acquisition activities have globally paralleled deep financial crisis.

Keywords: insurance, internationalization of insurance activities, international investments, mergers and acquisitions

УДК 368
JEL G 22

Н. Приказюк, канд. экон. наук, доц.,
Т. Моташко, канд. экон. наук, асист.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

РОЛЬ ИНТЕРНЕТА В РЕАЛИЗАЦИИ СТРАХОВЫХ ПОСЛУГ

Досліджено роль Інтернету в реалізації страхових послуг, виокремлено переваги використання технологій Інтернету для суб'єктів страхового ринку. Виявлено особливості продажу страхових послуг через Інтернет в зарубіжних країнах. Визначено тенденції та обґрунтовано перспективи використання Інтернету в реалізації страхових послуг на страховому ринку України.

Ключові слова: інтернет-страхування, канали реалізації страхових послуг, прямий продаж, онлайн страхування, реалізація страхових послуг через Інтернет.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день одним з пріоритетних завдань страхової компанії є залучення і утримання клієнтів, тобто підтримання та нарощення обсягів реалізації страхових послуг через всі можливі канали. За умови, коли велика кількість суспільних, в тому числі економічних відносин віртуалізується, суб'єкти страхового ринку не можуть залишатися осторонь цих процесів. З метою підвищення якості обслуговування клієнтів та забезпечення доступності страхових послуг необхідним є запровадження і поширення інтернет-технологій в страхуванні. В сучасних умовах використання Інтернету в діяльності суб'єктів страхового ринку є одним з важливих способів утримання клієнтів та підвищення їх лояльності. Саме розвиток використання технологій Інтернету в реалізації страхових послуг страховими компаніями стає все

CC003696_MA_Activity_-_A_global_Overview_2009-2013_09.09.13.singles.low_res.pdf.

4. Insurance 2020: Turning change into opportunity. [Ел. pec.]. – Режим доступу : www.pwc.com/insurance/future-of-insurance.

5. International Association of Insurance Supervisors: Macroprudential Policy and Surveillance in Insurance 18 July 2013. Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.iaisweb.org/view/element_href.cfm?src=1/19149.pdf.

6. M&A Trends in insurance: Developing the right footprint in Asia Pacific. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kpmg.com/SG/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/MnATrendsInsurance.pdf>.

7. Top 10 Issues for Insurance M&A in 2013. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.deloitte.com/assets/DcomUnitedStates/Local%20Assets/Documents/MA/us_ma_top10%20issues%20for%20insurance%20MA_03112013.Pdf.

8. Insurance M&A 2013: Update on Market Activity and Recent Developments. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.willkie.com/files/tbl_s29Publications%5CFileUpload5686%5C4481%5CInsurance_MA_2013_Update_on_Market_Activity_and_Recent_Developments.pdf.

9. Brat E. Telematics: The Test for Insurers // BSG Perspectives. – December 04. – 2013. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.bcgperspectives.com/content/articles/insurance_telematics_test_insurers/.

Надійшла до редколегії 22.12.13

більш важливим фактором забезпечення конкурентних переваг в сучасних умовах боротьби за клієнта.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження окремих питань розвитку Інтернету та його використання в страховій діяльності займалися такі вчені як Базилевич В.Д., Гаманкова О.О., Залетов О.М., Пікус Р.В., Нечипоренко В.І. та інші.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Однак існує потреба в подальшому дослідження теоретичних та практичних аспектів використання Інтернету в реалізації страхових послуг на вітчизняному страховому ринку, та розробці пропозицій щодо розвитку інтернет-страхування в Україні.

Метою статті є дослідження ролі Інтернету в реалізації страхових послуг, визначення особливостей продажу страхових послуг через Інтернет в зарубіжних кра-

їнах, а також виявлення тенденцій та перспектив його розвитку в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглядаючи роль Інтернету у розвитку страхування, на нашу думку, можна виокремити певні його функції:

- презентаційну;
- реалізаційну.

Сутність першої функції полягає у тому, що потенційний споживач отримує загальну інформацію про компанію та про послуги та продукти, які вона пропонує. Друга функція впливає з можливості придбання або реалізації страхового продукту компанії в режимі онлайн.

Використання Інтернету при реалізації страхових послуг може відбуватися різними суб'єктами страхового ринку: страховиками, прямими страховими посередниками (страховими брокерами та страховими агентами), а також альтернативними посередниками, такими як автосалони, банки, поштові відділення, туристичні фірми тощо. Для страхових компаній інтернет-страхування належить до прямого каналу реалізації страхових послуг.

Прямий продаж передбачає офісний продаж або продаж "face-to-face" (коли клієнт самостійно звертається до офісу страховика) та дистанційний продаж (коли спілкування з клієнтом здійснюється з використанням новітніх технологій). Дистанційний продаж, як правило, передбачає продаж через телефон та Internet. Вперше технології дистанційного продажу були застосовані за допомогою телефонного зв'язку компанією Direct Line Insurance в 1985 році, а перші продажі полісів через Internet були в 1997 році. Слід зазначити, що дієвість дистанційного каналу продажу доведено світовою практикою [1].

Загалом, можна виокремити два види інтернет-страхування: on-line та off-line. "On-line страхування" полягає в тому, що продаж страхових послуг відбувається повністю в режимі онлайн, починаючи від запиту на котирування або розрахунку вартості на Web-калькуляторі, продовжуючи заповненням заяви на страхування в захищеному режимі, оплатою по кредитній карті і закінчуючи кур'єрською доставкою документів або роздрукуванням страхового сертифіката з сайту компанії.

Тобто система "On-line страхування" може виконувати практично повний цикл продажу у віртуальному режимі. У цьому випадку страхувальник може наочно і не побачитися зі своїм страховиком або його представником. Але, у вітчизняній практиці, як правило, клієнт все-таки отримує документ на паперовому носії (страховий поліс) через кур'єра.

Щодо системи "Off-line страхування", то в даному випадку клієнт може отримати на сайті страхової компанії чи її представника інформацію про страхові продукти, що пропонуються, про умови укладання договору, а також поставити питання в онлайн режимі шляхом надсилання електронного листа або прямого інтернет-спілкування. Але оформити документи, здійснити оплату та отримати поліс потрібно в реальному офісі страхової компанії.

Використання технології Інтернет у страхуванні має низку переваг для основних суб'єктів страхового ринку: як для страховика, так і для страхувальника (або для суб'єктів страхового бізнесу).

Для споживача страхової послуги придбання полісу через Інтернет дає можливість значно зекономити час, придбати поліс в будь-який, зручний для нього, момент, а також, за допомогою страхового калькулятора, миттєво провести розрахунок вартості послуги та дистанційно, без оформлення великої кількості документів, здійснювати різні операції.

Крім того, використання такого каналу для придбання страхового продукту дає змогу споживачу отримати додаткові послуги допоміжного характеру, не властиві традиційним продажам (скайп зв'язок, розрахунок вартості поліса за різними програмами і т.д.).

Страхові компанії, реалізуючи своїх послуги через Інтернет, пропонують клієнтам різні дистанційні способи оплати, а саме: через Інтернет, банків-партнерів, за допомогою платіжних терміналів та через кур'єра при доставці полісу. Такі можливості створюють додаткові переваги Інтернет-страхування для страхувальників – простота та універсальність способів оплати.

За допомогою Інтернету страхувальники також мають можливість постійно відслідковувати необхідну їм інформацію. Така можливість реалізовується через "особистий кабінет". "Особистий кабінет" являє собою персоналізований розділ, доступ до якого відкривається після введення імені та пароля клієнта.

Позитивним для страхувальника є те, що наочні і інтуїтивно зрозумілі інтерфейси істотно спрощують процес порівняння страхових продуктів та вибір страхової програми, яка оптимально відповідає його потребам. Таким чином, вдається уникнути психологічного впливу на страхувальника страхового посередника, а саме – агента.

Крім швидкості та простоти оформлення страховки, привабливою характеристикою онлайн страхування є можливість отримання знижки. В інтернет-магазині, як свідчить зарубіжний досвід, залежно від виду страхування, клієнт отримує від 10% до 20% знижки.

Поруч зі страхувальниками, переваги від використання Інтернету отримують і страховики, адже відкриття інтернет-представництва призводить до географічної диверсифікації страхових продуктів та сприяє просуванню на ринку послуг страхової компанії.

Крім того, онлайн продажі дозволяють страховикам значно знизити операційні та часові витрати на дистрибуцію та облік страхових продуктів. Це може відбуватися за рахунок виключення з ланцюжка продажів страхових посередників, зменшення комісійних винагород, зниження витрат на оренду приміщень тощо.

Важливою складовою іміджу будь-якої страхової компанії є власний веб-сайт, який надає можливість дистанційного обслуговування клієнтів. Крім того, наявність повнофункціонального інтернет-порталу сприяє підвищенню лояльності існуючих клієнтів і розширенню присутності страхової компанії на ринку прямого страхування. Оскільки інтернет-продажі припускають, що покупці лояльні компанії, а не окремому продавцю, який може перейти до конкурента і переманити клієнта. Інтернет-портали страхових компаній є на сьогоднішній день основним і найперспективнішим інструментом розвитку прямого страхування.

Використання можливостей Інтернету дає змогу страховику отримати конкурентні переваги на ринку шляхом дослідження продуктової палітри страховика-конкурента, а також забезпечує практично необмежений набір спеціальних маркетингових інструментів при онлайн-продажах. Серед таких інструментів найбільш часто використовуються: розсилка повідомлень за допомогою електронної пошти, банери, просування через веб-сайт страховика або партнера, реклама, смс-розсилки, мобільний Інтернет. При цьому вибір конкретної технології залежить від стратегії продажів страхового продукту та інших факторів.

В світовій практиці страхові продукти через Інтернет реалізуються, як безпосередньо на сайті страхової компанії, так і через страхових посередників.

Другий варіант є більш вигідним і виправданим для тих страхувальників, які вирішили застрахуватися впе-

рше, та яким складно визначитися зі страховою компанією. Як правило, існує дві схеми вибору страхової компанії для клієнта. Перша полягає в тому, що клієнт заповнює спеціальну анкету, розміщену на сайті посередника, програма підраховує тарифи по всіх страхових компаніях, з якими посередник співпрацює, після чого клієнт обирає оптимальний для себе варіант.

Інша схема передбачає, що клієнт заповнює спеціальну заявку, в якій зазначаються вимоги і побажання щодо умов страхування та страхової компанії. Дану заявку клієнт відправляє на обробку спеціалістам, які, протягом визначеного часу, підбирають найкращий для нього варіант. При цьому, другої схеми, як правило, дотримуються переважно брокери, специфіка роботи яких полягає у взаємодії з обмеженим колом страховиків-партнерів. Оскільки брокер діє в інтересах страховальника, такі він співпрацює з надійними та платоспроможними страховими компаніями, з якими, в разі виникнення необхідності, без проблем вдасться врегулювати питання щодо страхових виплат.

Крім того, страхові послуги через Інтернет можна придбати на сайтах страхових чи фінансових супермаркетів, які допомагають клієнтам обрати необхідний страховий продукт. Це досить зручна схема, оскільки заповнивши стандартну заявку та відправивши її, клієнт отримує на свою електронну адресу пропозиції щодо страхового продукту від ряду страхових компаній, яким автоматично надійшла його заявка. Таким чином, страховальник має право широкого вибору найбільш прийнятної для нього страхового продукту. Іншою перевагою для клієнта є більш широке коло послуг, які пропонують

страхові супермаркети, починаючи від консультації та закінчуючи допомогою при врегулюванні збитків.

Слід зазначити, що Інтернет відіграє особливо важливу роль при реалізації страхових продуктів через альтернативних посередників, таких, як банки, автосалони, туристичні фірми тощо. Зокрема через спеціальний інтернет-портал страхової компанії, фірми-партнери мають можливість оперативно оформити страховий поліс для клієнта, а також забезпечити передачу даних про укладення договору в інформаційну систему страхової компанії. Така процедура є не складною. Так, для оформлення поліса співробітник партнерської фірми за допомогою звичайного інтернет-браузера переходить на портал страхової компанії та вибирає потрібний страховий продукт й послідовно вводить всі необхідні дані про клієнта або вибирає необхідні параметри, що пропонуються системою. Слід зазначити, що для оформлення поліса по різних страховим продуктам використовуються різні форми введення даних. При цьому можна запропонувати механізм реєстрації партнерів, що дозволяє відкрити їм доступ лише до тих продуктів, на продаж яких вони мають доступ. Тим самим страхова компанія може формувати різні умови для страхових продуктів, для різних партнерів, відстежувати і аналізувати обсяги продажів по кожному з них. Додатковим плюсом цієї процедури є збереження історії оформлення кожного страхового договору: хто, коли і які дані в нього заносив (так званий "аудиторський слід").

Основні переваги використання Інтернету суб'єктами страхового ринку при продажу / купівлі страхового послуг, наведено в таблиці 1.

Таблиця 1. Переваги використання Інтернету суб'єктами страхового ринку при продажу / купівлі страхових послуг

Перевага	Сутність
Оформлення страхового поліса на сайті	<ul style="list-style-type: none"> – Онлайн-калькуляція вартості страхового поліса за основними видами страхування; – замовлення та оплата страхового поліса на сайті; – відстеження статусу страхового поліса.
Управління операціями і доступ до статистики взаємодії зі страховою компанією	<ul style="list-style-type: none"> – Перегляд в особистому кабінеті користувача статистики договорів і платежів; – доступ до звітів по страхових виплатах; – подача заяви про настання страхового випадку; – моніторинг статусу врегулювання збитків; – пролонгація договорів страхування в режимі онлайн; – внесення змін до договору страхування; – розірвання договорів страхування та ін.
Організація ефективного зворотного зв'язку з клієнтами страхової компанії	<ul style="list-style-type: none"> – Інтерактивний веб-чат зі страховим консультантом; – заявка на зворотний дзвінок; – розсилка SMS-і E-mail-повідомлень зареєстрованим користувачам; – реєстрація скарг клієнтів та ін.
Підтримка маркетингових кампаній	<ul style="list-style-type: none"> – Проведення промо-акцій і маркетингових кампаній; – гео-таргетинг – відображення вмісту сайту залежно від місця розташування користувача; – розширена статистика відвідувань порталу та ін.
Підтримка різних інформаційних блоків	<ul style="list-style-type: none"> – Публікація переліку продуктів і послуг страхової компанії; – новини, опитування, голосування та ін. – відео-матеріали та інтерактивний контент; – зручний механізм пошуку відділень страхової компанії та ін.

* Джерело: складено авторами.

Отже, використання інтернет-страхування є важливим та перспективним в діяльності страхової компанії, а для розвинених країн він вже є невід'ємною складовою ведення страхового бізнесу.

Так, в багатьох країнах інтернет-страхування набуло значного поширення. На сьогодні у США, поряд з сайтами окремих страхових компаній існують страхові портали. На сайтах порталів зібрана інформація від провідних страховиків, за допомогою якої клієнти можуть дізнатися детальну інформацію щодо страхової послуги: її вартість, страхові випадки на які поширюється страхове покриття тощо, та співставити її у різних страхових ком-

паніях. Крім того, враховуючи особливості кожного сайту, клієнт має можливість обрати саме той варіант страховки, який максимально задовольняє його потреби за географічною ознакою. Серед найбільш відомих страхових порталів у США можна зазначити наступні: www.insweb.com, Insure.com, insurence.com та інші.

Існують також міні-портали, які об'єднують від 2-х до 10-ти компаній, що працюють в одній або в різних областях страхування. Дані портали інтегрують учасників проекту в одну віртуальну страхову систему, через яку клієнт може купити поліс у режимі онлайн. Тим самим, на одному Web-сайті клієнту пропонується безліч різних

страхових продуктів. При цьому, клієнт спочатку повинен вибрати потрібну йому страхову програму, а потім вже компанію. До таких порталів відносяться, наприклад, універсальний портал QuickenInsurance (об'єднує Travelers, Electric Insurance, Reliance Direct і Ohio Casualty Group) і портал медичного страхування eHealthInsurance (Kaiser Permanente, PacifiCare, Blue Cross / Blue Shield і Health Net).

В США, поряд зі звичайними страховими компаніями, в Інтернеті представлена велика кількість страхових брокерів (страхових порталів), які дають можливість

клієнту підібрати необхідну компанію і купити її поліс через Інтернет.

В Європі останніми роками багато страхових продуктів стають доступними для клієнтів через мережу Інтернет. На сьогоднішній день послугами Інтернету для придбання необхідних товарів, в тому числі і страхових продуктів користуються вже близько 175 млн жителів Європи, що в 2,2 рази більше тієї кількості активних користувачів, яка була 6 років тому [2].

Загалом частка прямого продажу, в тому числі через Інтернет, в провідних країнах Європи займає вагоме місце як в non-life, так і в life секторах (рис. 1).

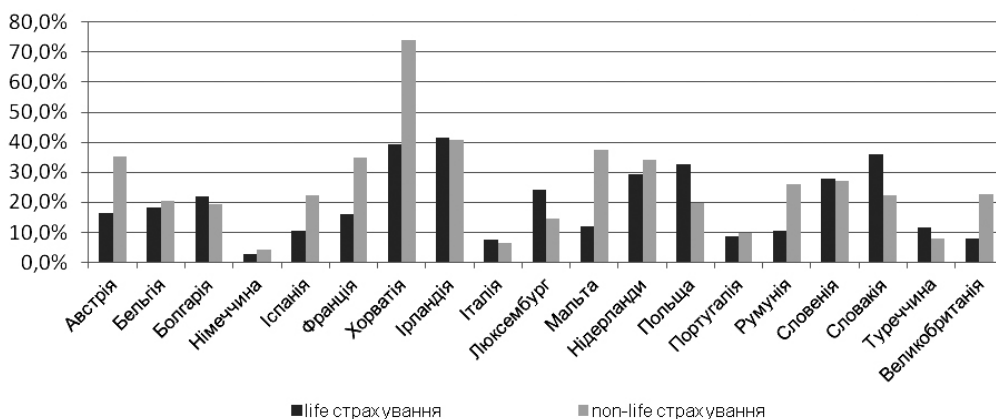


Рис. 1. Частка страхових премій, зібраних через прямий продаж, в тому числі Інтернет у 2010 році

* Джерело: побудовано авторами на основі [3].

За даними MOUNT ONYX за 2012 рік за рахунок прямих продажів, в тому числі продажів через Інтернет, страхові компанії отримали близько 80 млн євро [2]. При цьому, варто зазначити, що в 2012 році 232 страхові компанії Європи використовували Інтернет з метою просування своїх послуг. У Німеччині, наприклад, ринок прямих продажів страхових послуг високо конкурентний, тому існує практика надання знижок, що позитивно позначається на обсягах реалізації. Разом з тим, на європейських ринках кількість дрібних гравців на страховому ринку, які здійснюють прямі та онлайн-продажі є переважаючою. Загалом, у 2012 році страховики активно використовували 27 каналів онлайн-продажу.

У 2012 році з усіх основних гравців в Європі, 58 % були міжнародними (з присутністю в більш ніж одній європейській країні), 42 % – виключно національне гравці з активною роботою тільки на внутрішньому ринку. Наприклад, у Великобританії в основному працюють міжнародні групи, в Нідерландах – домінують національні групи. У загальній складності, більше 20 міжнарод-

них страхових груп діють як міжнародні гравці онлайн-ринку. Серед найбільших гравців ринку онлайн-продажів – провідні міжнародні страхові групи Європи, серед яких Allianz, Generali, AXA і RSA.

У зарубіжних країнах через Інтернет активно продаються поліси цивільної відповідальності власників наземних транспортних засобів, страхування від нещасного випадку, поліси туристичного страхування, накопичувального страхування життя. КАСКО також може продаватися через інтернет, але при цьому страхові компанії перед укладанням договору бажають зробити експертизу автомобіля, для чого надсилають свого співробітника для експертної оцінки.

У США щороку кількість автовласників, які купують страхові поліси через Інтернет зростає приблизно на 6 %. Таким чином, на сьогоднішній день близько 70 % авто страхування відбувається онлайн. Крім того, в США досить популярний продаж через Інтернет медичних полісів. Так, в США 9 з 10 медичних страхових полісів продається через Інтернет on-line чи off-line (рис. 2).

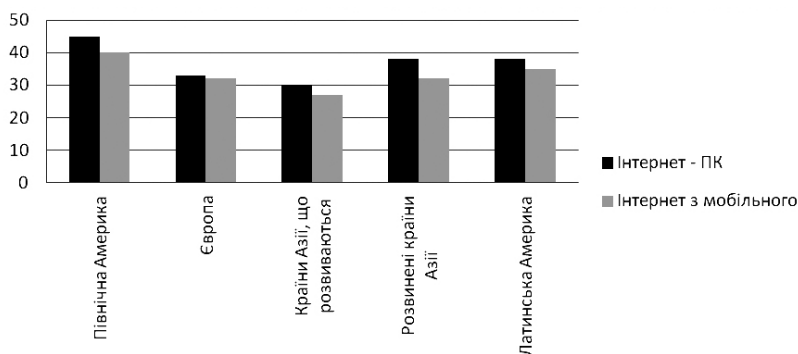


Рис. 2. Споживачі з позитивним досвідом, які придбали страхові послуги через Інтернет, %

*Джерело: побудовано авторами на основі [4].

Проаналізувавши сайти окремих відомих страхових компаній, можна побачити, що вони містять важливу інформацію та надають спектр Інтернет послуг (табл. 2). Зокрема, на сайтах міжнародних страхових груп (наприклад, Generali) можна завантажити мобільні додатки, за допомогою яких можна відслідкувати інвестиційний дохід за укладеними договорами стра-

хування життя. Також, на сайтах існує можливість перегляду місць знаходження служб, послугами яких можна скористатися при настанні страхового випадку. Така функція надає страхувальнику необхідну інформацію та дозволяє обрати найбільш оптимальний варіант, що забезпечує зручність отримання допомоги та формує лояльність страхувальників.

Таблиця 2. Інтернет послуги провідних страхових компаній світу

Назва страхової компанії	Інтернет послуги	
Aviva plc (Великобританія) http://www.aviva.com	<ul style="list-style-type: none"> – Новини; – інформація про акції і дивіденди; – онлайн зв'язок; – фінансова звітність; – інформація про партнерів; 	<ul style="list-style-type: none"> – фінансовий календар; – інформація про основні фінансові показники; – онлайн навчання; – інформація про компанію; – окремий веб-сайт для клієнтів.
China Life Insurance Co. Ltd (Китай) www.chinalife.com.cn	<ul style="list-style-type: none"> – Новини; – фінансова звітність; – фінансовий календар; – відео-зв'язок; – інформація про компанію; – існує окремий веб-сайт самообслуговування онлайн; 	<ul style="list-style-type: none"> • довідкова телефонна служба; • онлайн лекції про страхування; • запит відділень (можливість швидко знайти ваше місце розташування від найближчої філії); • сервіс онлайн; • окремо обслуговування фізичних і юридичних осіб.
Genworth Financial Inc (США) https://www.genworth.com	<ul style="list-style-type: none"> – Новини; – інформація про компанію; – глобальна довідка (можливість знайти номер телефонів, веб-сайтів, інформацію о компанії та філіях); – прес-центр; 	<ul style="list-style-type: none"> – зв'язок з інвесторами (фінансова звітність, фінансовий календар, інформація про акції і дивіденди); – можливість сплатити страхові внески online; – окремо обслуговування фізичних і юридичних осіб.
ING Group NV (Нідерланди) http://www.ing.com	<ul style="list-style-type: none"> – Новини; – інформація про компанію; – інформація про акції і дивіденди; – онлайн магазин продаж; – річна звітність; – інформація про партнерів; 	<ul style="list-style-type: none"> – інформація для інвесторів; – спонсорські допомоги; – фінансовий календар; – інформація про основні фінансові показники.
Manulife Financial Corporation (Канада) http://www.manulife.com	<ul style="list-style-type: none"> – Новини; – інформація про компанію; – фінансова звітність; – річна звітність; – спонсорські допомоги; – фінансовий календар; – інформація для інвесторів; 	<ul style="list-style-type: none"> – калькулятор ризиків; – можливість сплатити страхові внески онлайн; – довідкова телефонна служба за регіонами; – запит відділень (можливість швидко знайти ваше місце розташування від найближчої філії).
Prudential plc (Великобританія) http://www.prudential.co.uk	<ul style="list-style-type: none"> – Новини; – інформація про акції і дивіденди; – онлайн зв'язок; – фінансова звітність; – інформація про партнерів; – фінансовий календар; 	<ul style="list-style-type: none"> – інформація про основні фінансові показники; – онлайн навчання; – інформація про компанію; – окремий веб-сайт для клієнтів.

*Джерело: складено авторами.

Прямі продажі, в тому числі через Інтернет, поряд зі страховими посередниками досить широко використовуються при реалізації non-life страхових продуктів в Європі. Прямі продажі є основним каналом реалізації у Хорватії, де частка зібраних премій з non-life страхування за рахунок прямого каналу становить 73,9 %. Крім того, прямі продажі є популярними в Ірландії (41 %), а також в Австрії, Нідерландах та Франції, де даний канал займає близько 35 % [3].

Отже, інтернет-страхування в зарубіжних країнах розвивається швидкими темпами і має значний потенціал. Поведінка споживачів свідчить про їх довіру та готовність використовувати Інтернет для торгових цілей з метою задоволення своїх потреб у страхуванні, особливо, якщо провайдери страхових компаній зроблять цей процес простим, економічно ефективним і корисним. Обсяги інтернет-страхування разом з іншими каналами прямого продажу протягом десятиріччя можуть зрости в 1,5 рази.

Щодо України, то на сьогодні інтернет-страхування лише перебуває на стадії розвитку. Більшість сайтів страхових компаній виконують лише інформаційні функ-

ції, розміщуючи на своїх сторінках в основному загальну інформацію про компанію та пропоновані продукти страхування, іноді опис своєї діяльності. Таким чином, значну кількість сайтів українських страховиків не можна назвати повноцінними інтернет-представництвами. Крім того, деякі страхові компанії навіть не мають власних сайтів.

На сьогодні інтернет-продажі українських страховиків у більшості випадків виступають як складова частина іміджевої реклами, ніж як канал прямого збуту. В результаті, кількість повноцінних онлайн-магазинів з широким асортиментом страхових програм, що дозволяють не лише замовити, але й оплатити поліс дуже мала.

Проте, окремі страхові компанії надають можливість через свої сайти придбати певні страхові продукти та отримати додаткові онлайн послуги. При цьому доставка страхового полісу страхувальникові може здійснюватися в один із таких способів: поштою (в цьому випадку поліс підписаний лише страховиком), кур'єрською службою компанії, або ж клієнтом, який приїжджає до офісу компанії.

Можливості інтернет-страхування в Україні на прикладі Топ-5 страхових компаній за розміром чистих страхових платежів наведено в табл. 3.

Таблиця 3. Можливості інтернет-страхування страхових компаній України

Характеристики	Аха страхування	Провідна	Альфа страхування	Інго Україна	Оранта
Кількість видів страхування	21	*	24	25	*
Розрахунок вартості премії	+	-	+	+	+
Подача заявки	+	+	+	+	+
Оплата через Інтернет	+	-	+	+	-
Повідомлення про страховий випадок через Інтернет	+	-	-	*	-
Оформлення договору онлайн	-	-	+	+	+

*Дані відсутні.

**Джерело: складено авторами на основі [5; 6; 7; 8; 9].

Лідером інтернет-страхування на ринку України є страхова компанія "ВУСО", яка функціонує на страховому ринку з 2001 року та спеціалізується на наданні послуг обов'язкового та добровільного страхування як фізичним, так і юридичним особам [10].

Асортимент страхових послуг, що пропонуються через Інтернет, в Україні охоплює майнове, особисте страхування та страхування відповідальності. При цьому, найбільшою популярністю в Україні серед продажів через Інтернет користуються прості та зрозумілі страхові продукти, такі як страхування подорожуючих за кордон, медичне страхування, КАСКО, обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів, страхування майна фізичних осіб тощо.

В Україні, на сьогодні, одним із видів страхування, для якого впроваджена досить проста процедура придбання полісу, є автострахування. Так, вибираючи відповідний розділ на сайті компанії, клієнт вводить в спеціальну форму персональну інформацію: дані про осіб, допущених до управління автомобілем (ПІБ, вік і водійський стаж, контактні відомості), параметри самого автомобіля (марка, модель, рік випуску, вартість, VIN та реєстраційний знак). Інтеграція порталу зі страховою інформаційною системою дозволяє провести перевірку введених даних і розрахувати попередню вартість страхового поліса.

Якщо клієнта влаштовує вартість поліса, йому пропонується ввести додаткові відомості: точні дані про водія (номер, дата видачі прав), інформацію про встановлене на автомобілі обладнання (наприклад, протиугінна система), інформацію щодо історії аварійності, а також будь-яка інша інформація згідно з правилами страхування, які використовуються в компанії. Також вводиться термін дії поліса і обирається порядок його оплати (наприклад, клієнт може оплатити поліс протягом трьох місяців рівними платежами).

При оформленні полісів забезпечується повний захист інформації. Додатковим захисним інструментом є використання механізму реєстрації і аутентифікації клієнтів по імені (адреса електронної пошти) і пароллю.

На заключному етапі клієнт може ще раз переглянути дані, які будуть відображені в полісі, обрати способи його оплати та доставки. У результаті процес продажу поліса повністю автоматизований.

Прогресивним у сфері інтернет-страхування є застосування деякими страховими компаніями мобільних версій страхового порталу та додатків, які забезпечують доступ до веб-сайту через смартфон чи кишеньковий персональний комп'ютер. Першою страховою компанією на вітчизняному ринку, яка надала своїм клієнтам можливість зберігати страховки в смартфоні стала компанія "ВТБ Страхування".

Страхова компанія "АСКА" з метою розширення інтернет-страхування та збільшення обсягів реалізації страхових продуктів розробила додаток "Мобільний страховий агент", який дозволяє за допомогою планше-

ту оформити і продати страховий поліс. Його перевагою є спрощення процедури введення даних до інформаційної бази страхової компанії, зменшення паперового документообігу, уникнення необхідності введення обліку та звірки страхових полісів, забезпечення швидкої їх оплати.

Новацією на ринку інтернет-страхування в Україні є електронна біржа в сфері перестрахування "FlyRe", яка надає учасникам страхового ринку нові можливості в перестрахуванні і дозволяє в онлайн режимі передавати і приймати ризики з застосуванням методу аукціону. Користуватися системою можливо з будь-якого комп'ютера, планшета або смартфона з доступом до Інтернету.

Перевагами системи "FlyRe" є легкість і мобільність у використанні системи; автоматизація процесів перестрахування; швидкість перестрахування; зниження витрат на перестрахування ризиків; перестрахування ризиків за допомогою автоматичної системи документообігу; активну участь на ринку; можливість контролю за процесами перестрахування, а також їх аналізу за допомогою наявності статистики [11].

Висновки. Хоча в сфері використання Інтернету в страхуванні спостерігаються певні позитивні тенденції, однак є ряд факторів, які стримують його розвиток. Серед них можна виділити низьку страхову культуру та поінформованість споживачів страхових послуг про всі можливості страхування, адже клієнт повинен володіти достатньою компетенцією, щоб при виборі відповідного продукту обійтися без підтримки професійних консультантів, а також прихильність до традиційних способів купівлі товарів загалом. Так, вітчизняним клієнтам психологічно важливо поспілкуватися безпосередньо з представником страхової компанії, перш ніж прийняти остаточне рішення про укладення договору.

Серед стримуючих факторів для страхової компанії є недостатній розвиток системи дистанційної оплати послуг, необхідність значних початкових капіталовкладень та наявність висококваліфікованих спеціалістів. Зі сторони страхової компанії повинна бути продумана і впроваджена методика роботи з клієнтами, які віддають перевагу купівлі страхових послуг через Інтернет, з тим, щоб зробити взаємодію страховика і страхувальника максимально ефективною і зручною. Варто відзначити, при прийнятті рішення і розробці стратегії розвитку електронної комерції страховики, як правило, враховують певні критерії готовності ринку, свої операційні можливості і готовність споживачів, тобто проводять оцінку внутрішнього і зовнішнього середовища онлайн-бізнесу. Серед зовнішніх факторів, які необхідно врахувати, можна виділити: інфраструктуру, конкуренцію, соціальне і культурне середовище, правове регулювання, політику уряду відносно електронної комерції. Характеристиками операційних можливостей страховика, на які слід звернути увагу, є: досвід здійснення прямих продажів, досвід управління колл-центром, різноманітність продуктів, ІТ, інвестиційні та адміністративні можливості, ресурси. Також врахову-

ється інтерес клієнтів до Інтернету, здійснення покупок онлайн, у тому числі в частині страхування, різноманітність способів продажу та поширеність оплати банківськими картами. Слід зазначити, що не всі види страхування можна здійснювати віртуально. Багато ризиків не піддаються стандартизації.

Інша причина порівняно повільного розвитку використання Інтернету у страхуванні є суто технічною і полягає в тому, що щоб бути учасником такого роду угод, треба мати комп'ютерне обладнання, яке відповідає певним вимогам, і доступ до Інтернету. Варто відзначити, рівень проникнення доступу до Інтернету в домогосподарства України в 2012 році складав 35 % (2011 році – 31 %, 2010 році – 18 %, 2009 році – 11,2 %), у той час як середньоєвропейський показник складає 65 %. В Україні станом на кінець 2012 року кількість активних інтернет-користувачів становила близько 19,7 мільйонів осіб [12].

До того ж, навіть активні користувачі Інтернету з недовірою ставляться до електронних платежів, адже ризики пов'язані з інтернет-розрахунками залишаються дуже високими. Спостерігається слабе забезпечення віртуальних платіжних систем в Україні, за допомогою яких можна здійснити розрахунок між двома сторонами економічних відносин. Як свідчать дані звіту про роботу Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформації, у 2012 році українці використовують Інтернет для користування соціальними мережами (56 %), з метою використання електронної пошти (52 %), для завантаження фільмів та музики (41 %), а також для пошуку інформації (36 %), читання новин з сайтів новин та газет (29 %), для перегляду відео в режимі онлайн (23 %) [12].

Також розвиток інтернет-страхування стримується наявними проблемами у сфері застосування електронного підпису та електронного документообігу. Так, у відповідності до Закону України "Про електронні документи та електронний документообіг" електронним документам надається юридична сила, рівна силі документів на паперових носіях. Однак у Законі України "Про страхування", та Цивільному Кодексі зазначається, що страховий договір повинен бути складений у письмовій формі, як наслідок, договір, укладений в Інтернеті, який має електронну форму, не можна розглядати як поняття "складання договору в письмовій формі". Отже, не дотримання форми договору робить його недійсним [13; 14; 15].

Хоча інтернет-страхування набирає обертів і стає все більш популярним, проте існує потреба в удосконаленні його організації. Для подальшого розвитку інтернет-страхування необхідно, щоб сайти страхових компаній чи страхові портали мали достатнє інформаційне наповнення і забезпечували для клієнтів ряд можливостей, а саме:

- отримання достовірної інформації про діяльність страхової компанії та її послуги;
- розрахунок за допомогою онлайн калькулятора вартості страхового полісу;
- оформлення заяви на страхування;
- здійснення дистанційної оплати страхового поліса та страхових виплат в разі настання страхового випадку;

- доставку страхувальникам страхового полісу з наявним у ньому електронним підписом;

- організацію онлайн комунікацій з клієнтом на різних етапах продажу та обслуговування договору страхування.

З метою розвитку інтернет-страхування необхідно до Закону України "Про страхування" і деяких інших нормативно-правових актів внести зміни, спрямовані врегулювання роботи страхових компаній відповідно до міжнародних норм, які б передбачали затвердження на законодавчому рівні електронної форми страхового полісу. Зазначене сприяло б зростанню надходжень страхових компаній від продажу страхових послуг через Інтернет. Так, за умов нормального розвитку страхового ринку України в 2014-2015 рр. через онлайн продаж страховиками може бути отримано понад 3 млрд. грн. Однак, це можливо лише за умови клієнтоорієнтованого підходу в діяльності страхової компанії, надання високоякісних страхових послуг, інформаційної відкритості, а також налаштованості страховиків на довготривалі та прозорі відносини з клієнтами.

Список використаної літератури

1. Приказок Н.В., Моташко Т.П. Зарубіжний досвід реалізації страхових продуктів / Н.В. Приказок, Т.П. Моташко // Формування ринкових відносин в Україні – 2009. – №5. – С. 138-142.
2. Online Insurance Trends: Country Reports Europe. [Електронний ресурс] // MOUNT ONYX [сайт]. – Електрон. дані. – 180 Р. – 2012. – Режим доступу: www.mountonyx.com.
3. European Insurance in Figures [Електронний ресурс] // Insurance Europe: [сайт]. – Електрон. дані // Insurance Europe Statistics. – № 46. – January 2013. – Режим доступу: www.insuranceeurope.eu.
4. World Insurance report [Електронний ресурс] // Capgemini [сайт]. – Електрон. дані. – 48 Р. – 2013. – Режим доступу: www.capgemini.com/wir13.
5. "AXA Страхування" [Електронний ресурс] // Страхова компанія "AXA Страхування": [сайт]. – Режим доступу: <http://axa-ukraine.com/>.
6. Провідна [Електронний ресурс] // Страхова компанія "ПРОВІДНА": [сайт]. – Режим доступу: <http://www.providna.ua/>.
7. Альфа Страхування [Електронний ресурс] // Страхова компанія "Альфа Страхування": [сайт]. – Режим доступу: <https://alfaic.ua/>.
8. ІНГО Україна [Електронний ресурс] // Страхова компанія "ІНГО Україна": [сайт]. – Режим доступу: <http://www.ingo.ua/>.
9. ОРАНТА [Електронний ресурс] // Страхова компанія "ОРАНТА": [сайт]. – Режим доступу: <http://www.oranta.ua/ukr/main.php>.
10. Про компанію [Електронний ресурс] // Страхова компанія "ВУСО": [сайт]. – Режим доступу: <http://vuso.ua/ua/index.php?id=13318&show=49211>.
11. Система "FlyRe" [Електронний ресурс] // FlyRe: [сайт]. – Режим доступу: <http://www.fly-re.com/node/180>.
12. Звіт про роботу Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформації за 2012 році. [Електронний ресурс] // Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформації: [сайт]. – Режим доступу: http://www.nkrzi.gov.ua/img/zstored/File/2013_03/nkrzi-ua.pdf.
13. Закон України "Про електронні документи та електронний документообіг" від 22.05.2003 № 851-IV // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – ст. 8 [із змінами та доповненнями] [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/851-15>. – Назва з екрана.
14. Закон України "Про страхування" від 07.03.1996 № 85/96 // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – ст. 16 [із змінами та доповненнями] [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80/para0256#o256>. – Назва з екрана.
15. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – ст. 981 [із змінами та доповненнями] [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15/para04553#o4553>. – Назва з екрана.

Надійшла до редакції 28.01.14

Н. Приказок, канд. екон. наук, доц.,
Т. Моташко, канд. екон. наук, ассист.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

РОЛЬ ИНТЕРНЕТА В РЕАЛИЗАЦИИ СТРАХОВЫХ УСЛУГ

Исследована роль Интернета в реализации страховых услуг, выделены преимущества использования технологий Интернет для субъектов страхового рынка. Выявлены особенности продажи страховых услуг через Интернет в зарубежных странах. Определены тенденции и обоснованы перспективы использования Интернета в реализации страховых услуг на страховом рынке Украины.

Ключевые слова: интернет-страхование, каналы реализации страховых услуг, прямые продажи, онлайн страхование, реализация страховых услуг через Интернет.

N. Prikazyuk, PhD in Economics, Associate Professor,
T. Motashko PhD in Economics, assistant
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

ROLE OF INTERNET IN INSURANCE SERVICES REALIZATION

The role of the Internet in the implementation of insurance products is investigated. It is founded the Internet in insurance performs presentable and realizable function. The benefits of using Internet technologies for business of insurance market are determined.

Keywords: online insurance distribution channels of insurance services, direct marketing, online insurance, sale of insurance services over the Internet.

УДК 368.025.6:368.11
JEL G 22

Т. Кривошлик, канд. екон. наук, доц.
КНЕУ імені Вадима Гетьмана, Київ

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ РИЗИКУ ПРИ УКЛАДАННІ ДОГОВОРІВ СТРАХУВАННЯ МАЙНА ГРОМАДЯН

У статті досліджено практичні аспекти проведення оцінки ризику при страхуванні майна громадян. Визначено її зміст та місце в андерайтинговій діяльності страхової компанії. Розкрито особливості етапів оцінки ризику при укладанні договорів страхування майна громадян.

Ключові слова: оцінка ризику; страхування майна громадян; андерайтинг; відбір ризиків; кількісна оцінка ризику.

Постановка проблеми. Для того щоб укласти договір страхування майна, страховик має здійснити ряд дій, пов'язаних з оцінкою ризику. Вона має свою специфіку щодо кожного виду страхування майна і передусім укладенню договору страхування, коли збирається і аналізується інформація про об'єкт страхування та особу страхувальника (з урахуванням фізичних та психологічних небезпек). Проте такі дії страховик здійснює, як правило, при страхуванні майнових ризиків юридичних осіб, оскільки вони вважаються складними і вимагають створення індивідуальних програм страхового покриття. Натомість склалося хибне враження, що майнові ризики громадян достатньо прості й однорідні, а тому процес прийняття їх на страхування відносно нескладний. І це зрозуміло, оскільки умови правил страхування майна громадян (крім страхування наземних транспортних засобів), передбачають укладення договору не тільки на основі письмової, але й усної заяви страхувальника, навіть без огляду майна. За таких умов оцінка ризику при прийнятті на страхування майна, що належить громадянам практично не здійснюється, і по суті, має формальне значення. Безпосередні переговори суб'єктів договору страхування в цьому разі обмежуються лише визначенням переліку страхових ризиків, строку страхування, розміру страхової суми, тарифної ставки та страхової премії. Такий порядок прийняття на страхування майна громадян свідчить про те, що процес оцінки ризику залишається неврегульованим і потребує суттєвого опрацювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі теоретичні та практичні аспекти оцінки ризику при укладанні договорів страхування знайшли своє висвітлення в роботах вітчизняних і зарубіжних учених: О.О. Гаманкової, О.Д.Вовчак, С.Л.Єфімова, Л.Н.Литвинової, А. Зайцевої, О.О.Охрименко, Р.В.Пікус, Т.А.Федорової, В.М. Фурмана, В.В.Шахова, Я.П.Шумелди, Р.Т.Юлдашева та інших дослідників.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Разом з тим, організаційні аспекти проведення оцінки ризику при укладанні договорів страхування майна громадян залишаються недостатньо дослідженими. Дотепер у науковців та практиків страхової галузі не існує єдиної думки щодо визначення змісту поняття "оцінка ризику". Недосконалою є і законодавча та нормативна база страхування. Зокрема, в Законі України "Про страхування" не визначено таке базове поняття, як оцінка ризику. Крім того, у нормативному забезпеченні страхових компаній щодо організа-

ції проведення страхування майна чітко не визначено порядок здійснення оцінки ризику за конкретними видами страхування майна громадян.

Метою статті є виявлення змісту та особливостей проведення оцінки ризику при укладанні договорів страхування майна громадян.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним з найменш досліджених у страховій діяльності є питання про оцінку ризику. Нині серед науковців немає однозначного визначення терміну "оцінка ризику", що пояснюється рядом причин. По-перше, в радянській економічній науці ризик як економічна категорія не знаходив визначення, відповідно не використовувався термін "оцінка ризику"; по-друге, в умовах формування ринкової економіки поняття "ризик" та "оцінка ризику" стали досить поширеними і трактування їх дефініцій вченими дістало доволіну форму.

Зауважимо, що оцінку ризику слід розглядати: по-перше, як один з етапів ризик-менеджменту; по-друге, як один з етапів андерайтингу, який здійснюється під час прийняття ризику на страхування; по-третє, як дія страховика щодо визначення розміру збитку в разі настання страхового випадку за договором страхування. На початкових етапах формування ринкових відносин в Україні, у сфері страхування не було ні теоретичних, ні практичних підстав розмежовувати оцінку ризику за напрямками використання. Проте в теперішній час така потреба настала. Всі три вищезазначені підходи щодо використання оцінки ризику є однаково актуальними. Ми наразі розглядаємо оцінку ризику, як один з етапів андерайтингу, який здійснюється під час прийняття ризику на страхування. Відповідно аналіз окремих робіт учених свідчать про існування різноманітних поглядів на проблему визначення змісту цього поняття.

Так, за твердженням російського вченого В.В. Шахова "рівень ризику оцінюється ймовірністю його настання та очікуваних збитків, заподіяних об'єкту страхування при настанні ризику (страхового випадку)" [1, с. 103]. Подібну точку розу висловлює й український учений Я.П.Шумелда, наголошуючи на тому, що під оцінкою ризику слід розуміти "ймовірність настання ризиків та величин можливих збитків" [2, с. 21]. Опосередковано таку ж думку висловлює український учений В.М.Фурман, який зазначає, що на етапі оцінювання ризику "визначають розміри та частоту настання можливих збитків" [3, с. 193].

Український учений С.С.Осадець визначає оцінку ризику тільки як "аналіз ризикових обставин, які всебічно характеризують ризик на підставі інформації, що подається в повному обсязі" [4, с. 562]. На нашу думку, такий підхід є дуже простим і лише частково охоплює дії страховка (андерайтера, страхового посередника) щодо оцінки ризику при укладанні договору страхування.

Російський учений Р.Т.Юлдашев дає широке визначення оцінки ризику, розглядаючи її з різних точок зору, зокрема, як "1) всебічне вивчення події, що розглядається як ризик; 2) кількісний вимір ризику, тобто визначення частоти (ймовірності) і можливих наслідків реалізації небезпек для різних груп населення та організацій" [5, с. 792].

Заслугує на увагу й думка української вченої О.О.Гаманкової, яка розглядає оцінку ризику більш детально, зокрема, з "огляду на характеристики самого об'єкта страхування (виходячи з його вартості та ймовірності настання страхової події із застрахованим об'єктом) та з огляду на особу страхувальника", а са-

ме необхідності "врахувати фізичні та психологічні небезпеки" [6, с. 56].

Зазначені визначення, з одного боку, підтверджують різноманітність прояву оцінки ризику, а з іншого – складність однозначного його визначення. Вони є недостатньо повними та не враховують призначення оцінки ризику.

Отже, пізнання сутності оцінки ризику та її особливостей при укладанні договорів страхування можливе лише на основі з'ясування тих відносин і процесів, при яких вона відбувається. Для вирішення зазначених проблем пропонуємо один з підходів щодо оцінки ризиків, який доцільно здійснювати при укладанні договорів страхування майна громадян.

Оцінювання ризиків, характерних для об'єкта, пропонуваного фізичною особою на страхування є проміжною ланкою між заявою страхувальника про страхування та рішенням страховика про страхування майна чи відмову в його страхуванні (рис. 1).

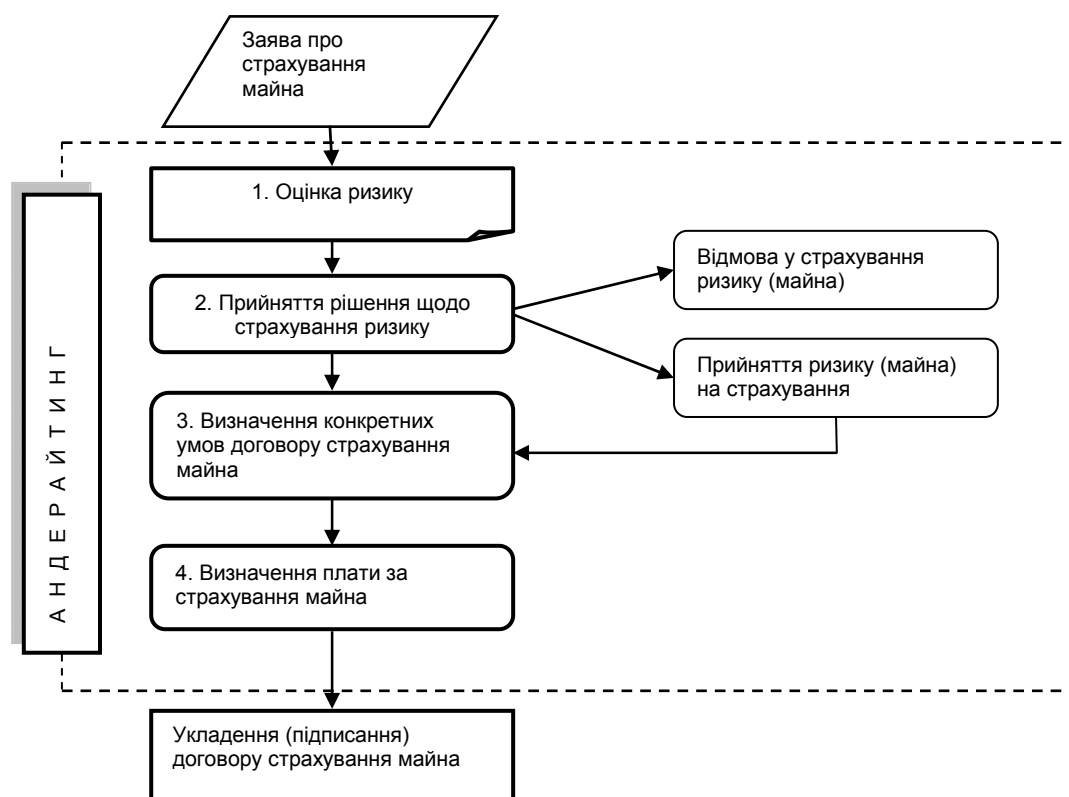


Рис. 1. Місце оцінки ризику при укладанні договорів страхування майна громадян в андерайтингу страховика

*Джерело: складено автором.

Зокрема, після отримання та опрацювання страховиком заяви про страхування майна здійснюється процес прийняття ризику на страхування, який називається андерайтинг. Починається цей процес з етапу оцінки ризику, за яким слідують етапи, пов'язані з прийняттям рішення про страхування майна або відмову в його страхуванні, визначенням умов договору страхування та розрахунком плати за страхування (страхової премії). Від ретельно проведеної оцінки ризику та виконання інших завдань андерайтингу залежить, наскільки "якісний" ризик буде прийнято на страхування, яка буде ймовірність його настання і як це позначиться на фінансовому стані страхової компанії.

На наш погляд, механізм оцінки ризику при укладанні договорів страхування майна громадян має включати ряд послідовних етапів, а саме: виявлення (визначення) ризику, відбір ризиків та кількісну оцінку ризику (рис.2).

На етапі виявлення ризику, насамперед, варто виділити відповідні групи ризику, які будуть мірою й критерієм оцінки ризику. В основу кожної групи ризику слід покласти однорідні об'єкти страхування, які характеризуються приблизно однаковими ознаками, наприклад, будівлі, домашнє майно, тварини, автотранспортні засоби.

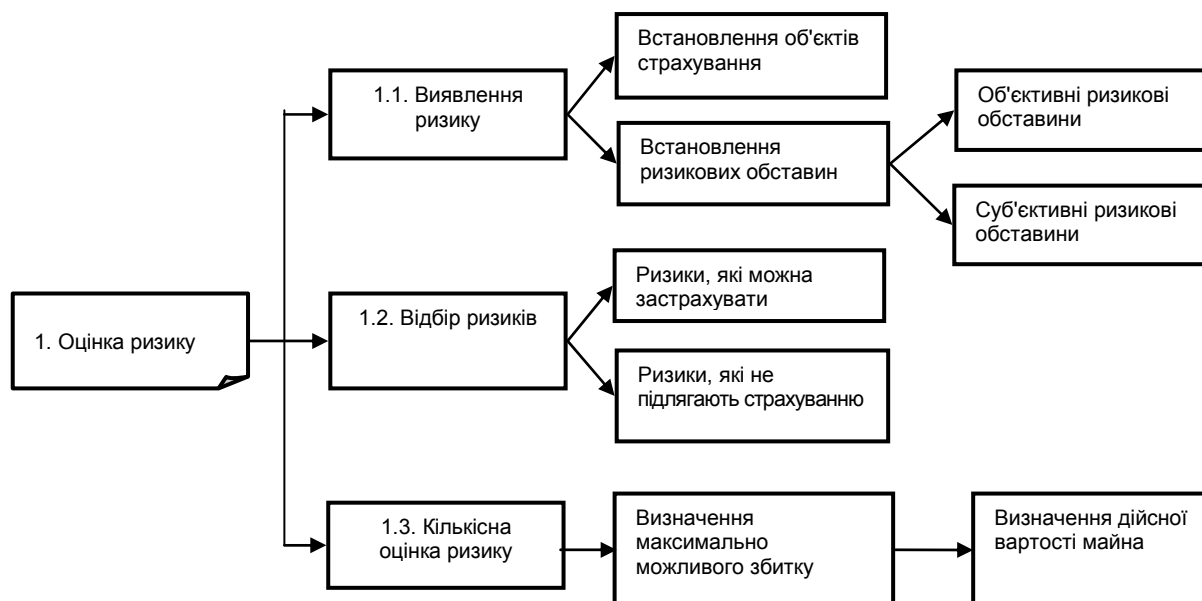


Рис. 2. Схема оцінки ризику при укладанні договорів страхування майна громадян

*Джерело: складено автором.

Далі на цьому етапі визначають ситуацію ризику. Вона характеризує нормальний (природний) стан та обстановку, в якій знаходиться об'єкт страхування. Ситуацію ризику характеризують певні ризикові обставини. І тут важливо виділити об'єктивні та суб'єктивні ризикові обставини. Об'єктивні ризикові обставини – це первинні обставини (причини), які ведуть до настання певних подій. Як правило, вони мають об'єктивний характер й не залежать від волі та свідомості людей (до них відносять, наприклад, ризики, пов'язані з проявом стихійних сил природи та інші). Суб'єктивні ризикові обставини характеризують стан та вид належного людини майна (наприклад, вид будівельних матеріалів конструктивних елементів будівлі; наявність засобів сигналізації в будинку (квартирі), ґрат на вікнах, броньованих дверей в будівлі; місцезнаходження об'єкта страхування та інші). Самі по собі вони не є причиною збитку, але впливають на ймовірність виникнення збитку та його величину.

Ризикові обставини є умовами реалізації ризику. Страховик має зібрати та проаналізувати інформацію, яка характеризує ризикові обставини. Отримані результати в подальшому, доцільно врахувати при визначенні страхового тарифу (або знижок і надбавок до нього).

Отже, виявлення ризику при укладенні договору страхування конкретного майна громадян полягає у тому, щоб встановити об'єкти страхування та виявити всі ризикові обставини, які притаманні певному об'єкту страхування і будуть враховані при визначенні плати за страхування.

Наступним етапом оцінки ризиків є відбір ризиків, тобто тих, які можна застрахувати та, які не підлягають страхуванню. Страховим ризиком є такий ризик, який може бути оцінений з точки зору ймовірності настання страхового випадку й кількісних розмірів можливого збитку. Ризики, які застрахувати не можна, не включаються в обсяг відповідальності страховика.

Таким чином, важливим аспектом процесу відбору ризику при укладанні договорів страхування майна громадян є те, що страховик має здійснити відбір (селек-

цію) ризиків, які можна застрахувати, причому для кожної групи об'єктів страхування (майна) виділяються свої специфічні ризики (табл. 1).

Наступна особливість етапу відбору ризику при страхуванні майна громадян пов'язана з тим, що страховик має зібрати інформацію про можливість та причини появи ризику у потенційного страхувальника. Наявність достатньо повної і належним чином структурованої інформації про ризики є основою для правильного визначення страхової суми та плати за страхування.

Отримати інформацію для відбору ризиків при укладанні договорів страхування майна громадян страховик може різними способами, серед яких виділимо такі: заява про страхування майна; огляд майна, пропонуваного на страхування; розгляд та аналіз документів на майно; співбесіда зі страхувальником.

Заява про страхування є найбільш поширеним засобом отримання першої інформації щодо ризиків, запропонованих на страхування. Закон України "Про страхування" визначає, що "для укладання договору страхування страхувальник подає страховику письмову заяву за формою, встановленою страховиком, або іншим чином заявляє про свій намір укласти договір страхування" [7]. У практиці страхування майна громадян заява про страхування може мати усну або письмову форму. На наш погляд, більш виправданою й логічною є письмова заява страхувальника про страхування майна. Необхідність застосування саме такої форми заяви про страхування можна обґрунтувати тим, що, по-перше, страхувальник має довести свій інтерес в об'єкті страхування; по-друге, враховуючи юридичну вагу заяви, страховик розглядає її як невід'ємну частину договору страхування; по третє, ретельне вивчення інформації про об'єкт страхування в письмовій заяві багато в чому сприяє правильній оцінці ризику; по четверте, на стадії подання заяви реалізується принцип максимальної сумлінності сторін страхування; і нарешті, на основі заяви страховик приймає рішення щодо укладення договору страхування майна.

Таблиця 1. Страхові й не страхові ризики за видами майна громадян

Види майна громадян (об'єкти страхування)	Ризики, які можна застрахувати	Не страхові ризики
Будівлі, домашнє майно	– Пожежа, удар блискавки, вибух, падіння пілотованих літаючих об'єктів; – стихійні явища: буря, ураган, град, повінь, землетрус тощо; – аварії водопровідної, опалювальної систем, енергопостачання; – протиправні дії третіх осіб тощо.	– військові дії, громадянські заворушення, страйк, конфіскація, арешт майна; – радіоактивне зараження; – знос, корозія – навмисні дії або груба необачність страхувальника тощо.
Автотransпортні засоби (АЗ)	– Дорожньо-транспортна подія; – пожежа, вибух; – стихійні явища; – падіння дерев та інших предметів, зіткнення з тваринами; – протиправні дії третіх осіб.	– військові дії, громадянські заворушення, страйк, конфіскація, арешт майна; – радіоактивне зараження; – керування АЗ в стані алкогольного, наркотичного сп'яніння; – використання АЗ як знаряддя злочину; – технічний брак деталей АЗ; – знос, корозія АЗ тощо.
Тварини	– Інфекційні хвороби; – пожежа, удар блискавки, вибух; – стихійні явища; – нещасні випадки: дія електричного струму, отруєння травмами тощо; – вимушений забій тварини, якщо вона травмована через нещасний випадок і це унеможливило подальше її використання	– військові дії, громадянські заворушення, конфіскація; – радіоактивне зараження; – харчове отруєння тварини в місцях постійного утримання; – ускладнення внаслідок планового щеплення тварин; – заворушення і травми у тварини, що існують на момент укладення договору; – плановий забій тварини тощо.

*Джерело: складено автором.

Натомість усна форма заяви про страхування, здебільшого, обмежена за своїм змістом. У разі її використання, при оцінці ризику страховик може зіткнутися з проблемою отримання неповної та недостовірної інформації, що у свою чергу може негативно вплинути на якість оцінки ризику та умови договору страхування.

Для оцінки ризику важливе значення має також огляд майна (будівель; автотransпортних засобів; тварин; окремих предметів домашнього майна, які мають велику вартість). Його проведення дасть можливість встановити наявність об'єктів, які потребують страхового захисту; виявити правдивість інформації, зазначеної у заяві про страхування; виявити фактори ризику, пов'язані, наприклад, з пожежною небезпекою, схильністю об'єкту до ризиків, пов'язаних із проявом стихійних сил природи, небезпекою втрати майна внаслідок протиправних дій третіх осіб тощо.

Отримати необхідну і важливу інформацію для оцінки ризику можна також шляхом опрацювання документів на майно (наприклад, документів на право власності на майно або оренду майна, рахунок-фактуру тощо).

Співбесіда зі страхувальником дозволить виявити ризики, пов'язані з використанням майна. Проте оцінка ризику на основі співбесіди може бути суб'єктивною і залежати від індивідуальної свідомості страхувальника та особи, яка проводить оцінку ризику.

Етапи виявлення ризику та відбору ризиків являють собою якісну оцінку ризику. Далі постає потреба кількісно виміряти ризик. Отже, третій етап оцінки ризику при укладенні договорів страхування майна громадян передбачає кількісну оцінку ризику.

Кількісне оцінювання ризику зводиться перш за все, до визначення розміру максимально можливого збитку, який може виникнути при певному ризику. У страхуванні майна громадян максимальна величина збитку обчислюється як вартість майна за вирахуванням зносу.

Визначення вартості майна, яке приймається на страхування, є найбільш складним завданням оцінки ризику. Ця пов'язано, по-перше, з певними труднощами при визначенні вартості майна з великим строком експлуатації; по-друге, з існуванням на більшість предметів майна вільних цін, які формуються на товарному ринку

під впливом попиту й пропозиції та різняться за регіонами України; по-третє, з необхідністю володіння специфічними знаннями, інформаційним та інструментальним забезпеченням для визначення вартості майна.

З метою визначення вартості майна громадян доцільно використовувати такі методи як витратний і ринковий. Витратний метод полягає у визначенні первісної та дійсної вартості майна. Первісна вартість майна визначається, виходячи з кошторисної вартості нового майна або вартості придбання майна. Дійсна вартість майна визначається шляхом віднімання від первісної вартості суми зносу. Цей метод може використовуватися під час кількісної оцінки будівель, домашнього майна та автотransпортних засобів.

Ринковий метод ґрунтується на принципі заміщення. Його сутність полягає у тому, що вартість майна, пропонуваного на страхування, не повинна перевищувати вартості майна аналогічного виду і якості, що купується або продається на товарному ринку. Для цього необхідно володіти інформацією по ринкам продажу та купівлі за видами майна, схожими з тими, що оцінюються. Цей метод може застосовуватися для кількісної оцінки предметів домашнього майна, тварин і транспортних засобів.

Проте під час використання цих методів можуть виникати проблеми, пов'язані з відсутністю достовірної інформації, необхідної для об'єктивної вартісної оцінки майна та відсутністю досвідчених фахівців (страхових агентів, андерайтерів, експертів), здатних правильно оцінити майно. А це в свою чергу може стати причиною виникнення невизначеності та конфліктності у взаємодії між: страхувальником – страховим агентом (експертом) – страховиком.

З метою визначення вартості майна громадян також може бути застосований підхід, який ґрунтується на використанні документів (довідок), що підтверджують його вартість. Наприклад, під час визначення вартості будівель доцільно користуватися відповідними оцінними документами бюро технічної інвентаризації (БТІ) органів комунального господарства (ф. № 3), що їх має кожний власник будівель. Вартість транспортних засобів може визначатися, виходячи з довідки-фактури заводу-виробника, довідки-рахунку торгівельної організа-

ції або довідкових матеріалів для визначення ціни транспортних засобів, рекомендованих "Методикою товарознавчої експертизи та оцінки колісних транспортних засобів" [8]. Вартість окремих видів домашнього майна може визначатися на підставі довідки-рахунку (чеку) торгівельної організації (ломбарду) тощо.

Підхід, який ґрунтується на використанні документів, що підтверджують вартість майна, відзначається простотою і є доцільним тільки у випадку коли майно нове. Якщо потенційний страхувальник володіє (користується) майном тривалий час (наприклад, кілька років) вартість, зазначена в документах, не буде відповідати реальній (дійсній) вартості майна, так як в процесі користування воно втрачає свою вартість.

Таким чином, кількісне оцінювання майна має надзвичайно велике значення в процесі оцінки ризику, оскільки, дає можливість розрахувати розмір максимально можливого збитку, який може бути завдано об'єкту страхування, встановити страхову вартість (страхову оцінку) майна, необхідну для визначення страхової суми, а також у разі знищення або пошкодження майна – розмір збитку та страхового відшкодування.

Висновки. Отже, виходячи із проведеного дослідження, оцінку ризику при укладанні договорів страхування майна громадян можна визначити як комплекс заходів щодо виявлення ризику (аналізу об'єкту страхування та встановлення ризикових обставин), відбору ризиків та визначення розміру максимального збитку, які здійснюються для вирішення питання щодо прийняття ризику на страхування і визначення розміру страхової премії.

Для проведення вищезазначеного порядку оцінки ризику страховику доцільно: використовувати письмову

форму подачі страхувальниками-фізичними особами заяви про страхування майна; здійснювати огляд майна, пропонуваного на страхування; розробити конкретні рекомендації для страхувальників-фізичних осіб, орієнтовані на усунення або мінімізацію можливих, негативних наслідків ризику; чітко визначити у правилах страхування майна умови проведення оцінки ризику. Крім того, страхове законодавство, не містить норм щодо оцінки ризику, а тому воно потребує доповнень та уточнень.

Список використаної літератури

1. Страхование: [учебник] / [Ахвледиани Ю.Т., Архипова А.П., Амаглобели Н.Д. и др.]; под ред. В.В.Шахова, Ю.Т.Ахвледиани. – [2-е изд.]. – М.: Юнити-Дана, 2006. – 511 с.
2. Шумелда Я.П. Страхування: [навчальний посібник] / Шумелда Я.П. – [2-е вид.]. – Тернопіль: Джура, 2006. – 296 с.
3. Страховий менеджмент: [підручник] / [Осадець С.С., Мурашко О.В., Фурман В.М. та ін.]; за ред. проф. С.С.Осадця. – К.: КНЕУ, 2011. – 333 с.
4. Страхування: [підручник] / [Осадець С.С., Артюх Т.М., Бабко В.Л. та ін.]; за ред. С.С.Осадця. – [3-те вид.]. – К.: КНЕУ, 2006. – 599 с.
5. Юлдашев Р.Т. Страховой бизнес: [словарь-справочник] / Юлдашев Р.Т. – М.: Анкил, 2005. – 832 с.
6. Страхові послуги: [підручник] / [Осадець С.С., Артюх Т.М., Гаманкова О.О. та ін.]; за ред. проф. С.С.Осадця і доц. Т.М.Артюх. – К.: КНЕУ, 2007. – 464 с.
7. Закон України "Про внесення змін в Закон України "Про страхування" від 07 березня 1996 № 85/96-ВР // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1996. – № 18. – ст. 78 [із змінами та доповненнями]. [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>
8. Наказ Міністерства юстиції України Фонд державного майна України "Про затвердження Методики товарознавчої експертизи та оцінки колісних транспортних засобів" від 24 листопада 2003 № 142/5/2092. [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1074-03>

Надійшла до редколегії 12.12.13

Т. Кривошлык, канд. экон. наук, доц.
КНЕУ имени Вадима Гетьмана, Киев

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ РИСКА ПРИ ЗАКЛЮЧЕНИИ ДОГОВОРОВ СТРАХОВАНИЯ ИМУЩЕСТВА ГРАЖДАН

В статье исследованы практические аспекты проведения оценки риска в страховании имущества граждан. Определено ее содержание и место в андеррайтинговой деятельности страховой компании. Раскрыты особенности этапов оценки рисков при заключении договоров страхования имущества граждан.

Ключевые слова: оценка риска; страхование имущества граждан; андеррайтинг; отбор рисков; количественная оценка риска.

T. Kryvoslyk, PhD in Economics, Associate Professor
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Kyiv

THE FEATURES OF RISK ASSESSMENT AT THE CONCLUSION OF THE INDIVIDUAL PROPERTY INSURANCE POLICIES

The article reveals the essence of risk assessment in contracting individual insurance as well as its place in underwriting business of the insurance company. It is stated that the mechanism of assessment in contracting certain individual property insurance is to include the following stages; identification of risks, selection of risks and quantitative risk assessment. At the stage of identifying risk in contracting individual property insurance it is suggested the following steps; identification of insurance objects and disclosure of all circumstances involving risk that are relevant to these objects and which will be considered in determining payment for insurance.

Keywords: risk assessment; individual property insurance; underwriting; risk selection; quantitative risk assessment.

УДК 368029
JELG22

В. Веретнов, ст. викл.
КНЕУ імені Вадима Гетьмана, Київ

КРИТЕРІЇ ВИБОРУ ЦЕДЕНТОМОБЛІГАТОРНОГО ПЕРЕСТРАХУВАЛЬНОГО ПОКРИТТЯ ПО ДОГОВОРУ ЕКСЦЕДЕНТУ ЗБИТКУ

На вибір цедентом оптимального перестраховального покриття впливають зовнішні, внутрішні, об'єктивні, суб'єктивні чинники. Обґрунтовано передумови доречності, а також переваги та недоліки застосування облігаторного, непропорційного перестраховання. Виокремлено критерії вибору перестраховального захисту за облігаторним договором ексцеденту збитку. Використання зазначених критеріїв дозволяє не тільки оптимізувати перестраховальний захист, але і забезпечити баланс інтересів в довготермінових відносинах цедента і перестраховика.

Ключові слова: договір ексцеденту збитку; непропорційне перестраховання.

Постановка проблеми. Ринок міжнародного перестраховання на відміну від внутрішнього, все активніше використовує непропорційне перестраховання, зокрема

облігаторні договори ексцеденту збитку. Спонукає до цього необхідність покриття великих та катастрофічних ризиків, які страховик прийнявши на себе, прагне розді-

лити зі перестраховиком. Водночас, облігаторний договір ексцеденту сум, є більш зрозумілим в разі довгострокового співробітництва цедента і перестраховика з визначеними лімітами, пропорціями, пріоритетами, та відсотком комісійної винагороди, яка є відображенням успішності, тобто прийнятного рівня збитковості проходження договорів. З позиції розвитку непропорційного перестрахування, цедент не завжди усвідомлює переваги і недоліки пропорційного і непропорційного покриття і зазвичай керується власним досвідом, рекомендаціями перестраховика, перестраховального брокера, не маючи власних критеріїв щодо вибору перестраховального захисту за облігаторним договором ексцеденту збитку. Отже, потреба виокремити критерії, що обумовлюють необхідність та доцільність вибору цедентом облігаторного договору ексцеденту збитку виявляється актуальним завданням для страхової компанії, що прагне до оптимізації власного перестраховального захисту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми наукового обґрунтування оптимізації перестраховального захисту досліджувала значна кількість вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких: В.Д.Базилевич, О.П.Артамонов, Г.В. Гришин, Є.Б. Ємельянова, С.С. Осадець, Д.С. Маруженко, Є.М. Ніколаєв, А.В.Фадєєва, К.Пфайфер, К.Геразевол, К.Клейн.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Однак подальшого розгляду та узагальнення потребують визначення критеріїв вибору перестраховального захисту на непропорційній основі, зокрема за облігаторним договором ексцеденту збитку з позиції найбільш ефективного його застосування.

Мета статті. Метою дослідження є виокремлення низки критеріїв, які обумовляють релевантний вибір цедента перестраховального захисту на базі облігаторного договору ексцеденту збитку, що безперечно сприятиме довгостроковому балансу інтересів – страхувальника, страховика та перестраховика.

Виклад основного матеріалу дослідження. Реалізація принципу страхування диверсифікації ризиків страхових портфелів цедентів в просторі і часі передбачає техніко-економічне обґрунтування їх збалансованості. Достатня збалансованість страхового портфелю цедента, при цьому дозволяє мінімізувати витрати на перестрахування або зовсім відмовитись від нього. Водночас, існуюча конкуренція та помірний попит на страхові послуги не дозволяє проводити страховику бажану селекцію однорідних та однакових за розмірами ризиків, що слугувало б передумовою для можливої відмови від перестрахування [1, с.16].

Більшість вітчизняних і зарубіжних науковців до головних причин, що спонукають страховиків звертатися до перестрахування відносять наступні.

Джерелами додаткового фінансування і забезпечення прийнятих страхових зобов'язань можуть бути або власні кошти капіталу та вільних резервів, або залучені, або перестрахування. Достатньо часто перестрахування на певному етапі розвитку страховика виявляється зрозумілим і доступним інструментом для вирішення певних управлінських проблем. Це і зростання рентабельності власного капіталу, і підвищення показника фактичної маржі платоспроможності, і скорочення управлінських витрат.

Як інструмент ризик-менеджменту, перестрахування для страховика знижує андерайтингові ризики, пов'язані з відхиленням обсягів фактичної шкоди від очікуваної через їх кумуляцію при настанні природних, антропогенних і техногенних катастроф, а також помилками при розрахунках тарифів чи оцінці страхових резервів.

Стабілізація фінансового результату страхової діяльності цедента шляхом формування збалансованого страхового портфелю, а також захист від небезпечних коливань збитковості, наприклад за допомогою облігаторного договору ексцеденту збитковості.

Перестраховик або перестраховальний брокер надає цеденту додатковий сервіс. Зокрема, доступ до інформації перестраховика, його статистичних баз даних, сприяє розробці та виводу на ринок нових страхових продуктів, підбір і навчання фахівців, інвестиційні пропозиції.

Високий кредитний рейтинг перестраховика є запорукою виконання ним своїх зобов'язань перед цедентом і знижує ризик відмови у виплаті перестраховального відшкодування [2, с.32].

Наведені вище причини актуальні для розвинутих зарубіжних ринків, в тому числі непропорційного перестрахування, можуть викликати на вітчизняному страховому ринку хибне відношення до перестрахування, як своєрідної "панацеї" в рішенні основних фінансово-страхових проблем цедента. Західні професійні перестраховики іноді відмовляють у виплаті перестраховального відшкодування, деякі з них вбачають невідгінний для себе сьогодні надання перестраховальних послуг вітчизняним цедентам і як наслідок уходять з ринку.

Інколи перестраховик разом з цедентом припускаються прикрих помилок в оцінці максимального можливого збитку, що призводить до значного підвищення рівню збитків [3, с.11]. На наш погляд, причина помилок з оцінками максимально можливого збитку криється у відсутності єдиного встановленого правила щодо його розрахунку.

Потенційні можливості перестраховального захисту для цедента зазвичай складаються з комбінації форм і методів перестраховального покриття, зокрема облігаторних, факультативних, пропорційних і не пропорційних. Які в свою чергу представлені низкою договорів: факультативних – пропорційного кватного, непропорційного на базі ексцеденту збитку, облігаторних – пропорційного кватного, ексцеденту сум та непропорційного на базі ексцеденту збитку, ексцеденту збитковості.

Поділ факультативного та облігаторного перестраховального покриття обумовлений особливостями відповідних ризиків. Якщо факультативне перестраховальне покриття налаштовано на захист певних індивідуальних, не стандартних ризиків, що не потрапляють під облігаторне перестраховальне покриття, то останнє навпаки фокусує свою увагу на масових, стандартних ризиках. Головна істотна відмінність, при цьому, це вірогідність прийняття ризику. Якщо при факультативному покритті ризику мають місце попередня андерайтингова оцінка і попередній акцепт на укладання угоди про його покриття з обох сторін, тобто можлива і відмова з будь якої сторони, то при облігаторному, заздалегідь аналізується профіль ризику, рівень збитковості, перспективи її зміни, прописуються усі ризики, що приймаються, в яких лімітах, з якими виключеннями із покриття, і відмова від перечачи ризику можлива лише за спеціальним застереженням в договорі.

Серед критеріїв, за якими цеденти вибирають облігаторне перестраховальне покриття, зокрема за договором ексцеденту збитку виокремлюють зовнішні і внутрішні, об'єктивні і суб'єктивні. Одним із зовнішнім критеріїв є географія можливого придбання перестраховального покриття. При жорсткій фазі міжнародного ринку перестрахування тарифи професійних перестраховиків значно зростають, при м'якій навпаки зменшуються. Для вітчизняного страховика існують потенційно три альтернативи розміщення ризиків. Найбільш приваблива, проте не завжди доступна це ринки перестрахуван-

ня дальнього зарубіжжя Європи, Америки. При неможливості, або невідповідності цієї альтернативи, цедент може розмістити ризики в країнах СНД, Белорусії, Росії, Казахстані або перестрахувати на вітчизняному ринку. Вітчизняні страховики з іноземним капіталом, класичні страхові компанії, що входять до перших дев'яносто компаній ринку загального страхування на відміну від кептивних страховиків мають можливість використовувати всі три альтернативи перестрахування своїх ризиків.

Другим зовнішнім критерієм вибору перестрахувального захисту на базі облігаторного ексцеденту збитку на думку науковців є оцінка ключових параметрів перестраховика. Це і досвід роботи на ринку, зокрема в класі бізнесу, що потребує покриття, обсяг власного капіталу і страхових резервів, структура активів, обсяг збору премій, рівень виплат, фінансовий результат, асортимент та якість запропонованих послуг, професіоналізм менеджменту взагалі та зокрема того, що займається перестрахуванням, наявність і умови облігаторних договорів з відповідними ємностями, партнери перестраховики, в тому числі, щодо ретроцесії, конкретні умови запропонованих перестрахувальних операцій [4, с.81]. Погоджуючись з наведеним переліком, слід зазначити, що водночас вітчизняним цедентом замість співпраці з західними професіональними перестраховиками, в яких працюють зазвичай співвітчизники, простіше працювати з російським перестраховиком чи вітчизняним страховиком, що має брутто ємність західного перестраховика.

До внутрішніх критеріїв вибору перестрахувального захисту за облігаторним договором ексцеденту збитку аналіз збалансованості портфелю певного класу страхового бізнесу і порівняння ефективності пропорційного і непропорційного покриття. З позиції цедента ці критерії можуть носити суб'єктивний і об'єктивний характер. Суб'єктивний критерій означає, що вибір робить безпосередньо страховик, якій користується настановами андерайтингової політики менеджменту чи власника страхової компанії та його домагань. Об'єктивний критерій означає, що аналіз профілю ризику робить або перестраховик, або перестрахувальний брокер.

Отже, страхова компанія намагаючись збалансувати свій страховий портфель складає профіль ризику, наприклад зі страхування авто каско та вдається до його аналізу. Іноді, вже на цьому етапі переговорів щодо укладання облігаторного договору ексцеденту збитку здійснюється технічна допомога з боку професійного перестраховика. Практика найстарішого перестраховика "Кельнського перестрахувального товариства", зараз це перестрахувальна група "GenRe", унаочнює корисність алгоритмів і методик аналізу профілю ризиків авто каско, що дозволяє виявити особливості та оптимальність перестрахувального захисту на пропорційній чи непропорційній основі.

При цьому, використовується база даних спеціальні таблиці профілю ризику, профілю збитків, аналізуються найбільші збитки протягом останніх 5 років, які потім трансформуються в спеціальні графіки і діаграми, які є основою для формування конкретних умов облігаторного договору ексцеденту збитку. Ці умови стосуються визначення пріоритету цедента та ліміту відповідальності перестраховика, кількості, лімітів та ціни відновлення, агрегатної франшизи. Водночас, для оптимізації перестрахувального захисту слід розглянути три альтернативи за облігаторними договорами: пропорційне покриття, непропорційне покриття та їх поєднання [5, с. 70]. Так, погоджуємось, що вибір перестрахувального захисту страхового портфелю за допомогою одного з трьох видів облігаторних покриттів (пропорційного, непропорційного,

компресії), а якщо знадобиться і з факультативним непропорційним покриттям виглядає більш доцільним.

Науковці сфери перестрахування наголошують на перевагах непропорційного перестрахування над пропорційним. Зокрема, непропорційні облігаторні договори працюють без бордеро, як наслідок обсяг бухгалтерських операцій менше, також менший обсяг премії передається перестраховику, крім того, перестрахувальна премія встановлюється на весь період дії договору і сплачується в розстрочку і тому можливо оцінити витрати на перестрахування заздалегідь [6, с.18]. Погоджуючись з ними, до зазначених переваг слід додати можливість комбінованого непропорційного перестрахувального покриття за договором ексцеденту збитку за ризиком и за подією по декількох видах страхування.

Водночас, загальні переваги для перестрахувальника по квотному облігаторному договору перестрахування, величина власного утримання відповідає його фінансовим можливостям, більш висока комісія порівняно з ексцедентом сумм, розрахунки по премії з перестраховиком здійснюються після отримання її від страхувальника. Для перестраховика перевага при цьому, це сподівання на більш збалансований портфель порівняно зі ексцедентом сум чи ексцедентом збитку і відповідно прибуток по таких вище, ніж по договору ексцеденту сум [7, с.18].

На відміну від квотного договору, облігаторний договір ексцеденту сум має такі переваги для цедента як можливість за рахунок фіксованого власного утримання залишати собі невеликі ризики і відповідно більше премії. Недолік цього договору для перестрахувальника виявляється у високих адміністративних витратах, оскільки необхідно розподілити відповідальність по кожному полісу або ризику. При цьому для перестраховика існує три ступені збалансованості облігаторного договору ексцеденту сум, яке відображає співвідношення ліміту договору: 1:1 – прийнятна збалансованість; 1:10 – ідеальна збалансованість; 10 : 1 – критична збалансованість.

Найбільш значущим критерієм вибору цедентом перестрахувального захисту за облігаторним договором ексцеденту збитку є страховий інтерес, що проявляється в зниженні андерайтингового ризику за допомогою перестрахування [8, с.13].

Погоджуємось, андерайтинговий ризик цеденту потрібно оцінювати та намагатись знижувати його через перестрахування з найвигіднішими умовами. Разом з тим, наша думка співпадає з більшістю науковців, що по деяким видам страхування, наприклад, морське, авіаційне страхування, яким притаманні катастрофічні ризики, необхідно перестраховувати на базі катастрофічного ексцеденту збитку [9, с.21].

Внутрішні фактори, що впливають на вибір варіанту облігаторного покриття спонукаємо дослідити на двох прикладах, двох страхових портфелях – масовому виду авто каско і по не масовому виду – вантажний портфель. Збалансованим вважають такий портфель, збір премій по якому достатній, щоб розрахуватися по зобов'язаннях, виходячи з історичної збитковості даного портфелю.

Для портфелю авто каско з невисокими страховими сумами з середньою збитковістю від 50 до 80% збір перестрахувальної премії повинен перевищувати максимальну лінію по ризику в 100разів. Наприклад, страховик має в портфелі авто каско такі максимальні лінії – 40% низько бюджетних автомобілів вартістю -\$10000, 50 % середньо бюджетних автомобілів вартістю -\$25000 і 10% коштовних автомобілів вартістю -\$100000. Тоді, загальний збір премії повинен при цьому скласти $10000 \times 100 + 25000 \times 100 + 100000 \times 100 = \12500000 , а збір премії з врахуванням питомої ваги виду автомобіля в портфелі складе $10000 \times 100 \times 40\% +$

$25000 \times 100 \times 50\% + 100000 \times 100 \times 10\% = 400000 + 1250000 + 1000000 = \2650000

Для вантажного портфелю, як не масового виду страхування потрібно вводити корегуючі коефіцієнти до питомої ваги категорії вантажів в портфелі до 10 % – к х4, 10-30% – к х3, більше 30% – к х2, більше 60% – к х1,5.

Вантажний страховий портфель складається з таких максимальних ліній – товарів народного споживання 60% – \$300000, будівельні матеріали 30% – \$500000, з медтехніки 10% – \$300000. По немасовому виду страхування необхідний збір премії повинен дорівнювати максимальній лінії по категорії в нашому випадку вантажу помноженого на відповідний коефіцієнт. Тоді, збір премії складе – $300000 \times 60\% \times 1,5 + 500000 \times 30\% \times 3 + 300000 \times 10\% \times 3 = 270000 + 450000 + 900000 = \620000 .

Як свідчить вітчизняна страхова практика, якщо страховий портфель з низькою критичною масою, високою та не прогнозованою збитковістю – то потрібно намагатись захистити його облігаторним договором ексцеденту сум. Якщо страховий вантажний портфель незбалансований, проте збитковість нижче 60% – то ліпше за все буде комбінований захист облігаторним покриттям за договором ексцеденту сум та договором ексцеденту збитку. Якщо ж страховий портфель авто каско прагне к балансу, збитковість нижче 50% і в основному за рахунок рідких збитків, що не перевищують 30% від розміру максимальної лінії, то доцільно обрати перестраховальний захист за облігаторним договором ексцеденту збитку.

Отримання досвіду цедентами від вітчизняних професійних перестраховиків на нашому ринку в зв'язку з тривалою фінансовою кризою призупинено. Але напрацьований досвід класичних страховиків, якісна система андерайтингу пропонують облігаторні нетто і брутто ємності на непропорційній основі з автострахування каско, страхування вантажів карго, страхування майна, страхування технічних ризиків. Наприклад, один з вітчизняних страховиків має пропозицію на ринку – перестраховальну програму зі страхування майна фізичних і юридичних осіб на базі договору ексцеденту збитку з такими параметрами:

- брутто ємність – 1800000000грн
- нетто ємність – 300000000грн.

Перестраховики:

PartnerRe (Швейцарія) Рейтинг AAS&P, лідер, частка в договорі – 45%;

SCOR (Франція) Рейтинг A S&P, частка в договорі – 40%;

Російське перестраховальне товариство (Росія) Рейтинг B AMBEST, частка в договорі – 15%.

Водночас, разом з існуючими перевагами облігаторного договору ексцеденту збитку, слід відмітити певні недоліки. Один з недоліків є ризик, за яким достеменно невідомо як буде розвиватися страховий портфель цедента, і потрібно вносити депозитну премію, яка якщо не до отримано загальний плановий обсяг премії, залишається перестраховику. Другий можливий недолік є недостатнє обґрунтування кількості відновлень, та застосування до них адекватної ринковим умовам ціни.

Свідомий вибір цедентом облігаторного договору ексцеденту збитку окрім критеріїв доцільності ефективності, якості, надійності, оптимального співвідношення ціни та якості надання перестраховальної послуги на непропорційній основі, передбачає критерій збалансованого правового договірної забезпечення інтересів сторін в угоді. Кожна страхова компанія має індивідуальні особливості, це страховий портфель з певною динамікою розвитку і структурою по видам страхування. Особливістю вітчизняного перестрахового ринку що стає на заваді вибору облігаторного договору ексцеденту збитку є використання принципу взаємності, тобто два страховика зазвичай на основі договору ексцеденту сум перестраховують один одного.

Досить складним порівняно з пропорційним облігаторним договором ексцеденту сум є розрахунок технічної ціни, яка здійснюється методом екстраполяції, сценарним методом, і може істотно відрізнятись у цедента і перестраховика, як через різні прогнози щодо розвитку збитковості страхового портфелю, так і застосування різних підходів до розрахунків. Проте, як свідчить міжнародна практика перестраховування, після визначення технічної ціни сторонами відбуваються переговори по ринковій ціні з відповідним обсягом покриття. В наслідок цього вступають в силу професійні підходи в переконанні надати знижку за минулу беззбитковість.

Висновки. Універсальної і ідеальної моделі критеріїв вибору облігаторного покриття по договору ексцеденту збитку в наслідок індивідуальних особливостей кожного страховика на практиці досягти неможливо. Водночас, аналіз існуючої міжнародної і вітчизняної практики непропорційного перестраховування механізмів взаємодії дозволяє виокремити найбільш значущі критерії для оптимізації перестраховального захисту цедента. Отже, критерії вибору облігаторного договору ексцеденту збитку передбачають доцільність, ефективність, оптимальне співвідношення ціни та якості, надійність, яка зараз здебільшого підтверджується міжнародним кредитним рейтингом перестраховика.

Список використаної літератури

1. Bugman C. Proportional and non-proportional reinsurance. – Copyright 1997 – Swiss Reinsurance Company, – Vol. 86. – P. 15-23.
2. Daykin C.d., Penikant T, Pesonen M. Practical Risk Theory for Actuaries. Chapman and Hall. London. 1996. 136 p.
3. Estimated Total Insured Losses At \$12-25 Billion USD For M9 Tohok U Pacific off shore event 16 march 2011. – P.12-18.
4. Gerathewohl K. Reinsurance Principles and Practice, Volume 2, – 1982. – 184 p.
5. Grishin G., Pierce B. Bringing the curtain down...and not before time. Insurance in the Eastern Europe. London, 2003. – P.67-72.
6. Hergesell M. Efficiency of Reinsurance as a Corporate Risk Management Tool – report CEO ZAO Allianz of Third Moscow Reinsurance Conference – 29-30.03.07. – P.15-19.
7. Klein Chris. Looking for a Premium. Reinsurance Credit Risk and Bond Default Rates. // London: Benfield Industry Analysis and Research. – 2004. – February. – P.16-20.
8. Kuhn M., Hallen G. Non proportional reinsurance and obligatory treaties – Caution: faulty design, Swiss Re Publishing, 2000. – P.9-14.
9. Global Reinsurance sick and tired of natural catastrophes // The Insurer # 2 march 2007. – P.20-23.

Надійшла до редколегії 12.12.13

В. Веретнов, ст. препод.
КНЕУ імені Вадима Гетьмана, Київ

КРИТЕРИИ ВЫБОРА ЦЕДЕНТОМ ОБЛИГАТОРНОГО ПЕРЕСТРАХОВОЧНОГО ПОКРЫТИЯ ПО ДОГОВОРУ ЭКСЦЕДЕНТА УБЫТКА

Оптимальное перестраховочное покрытие, выбираемое цедентом, подвержено влиянию ряда внутренних, внешних, объективных, субъективных факторов. Преимущества и недостатки облигаторного, непропорционального перестрахования обуславливают целесообразность его применения. Выделенные критерии выбора перестраховочной защиты по облигаторному договору эсцедента убытка. Использование данных критериев позволяет, не только оптимизировать перестраховочную защиту, но и обеспечивать баланс интересов в долгосрочных отношениях цедента и перестраховщика.

Ключевые слова: договор эсцедента убытка; непропорциональное перестрахование.

V. Veretnov, senior teacher insurance department
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Kyiv

CRITERIA FOR SELECTION OF THE REINSURANCE COVERAGE FOR EXCESS OF LOSS TREATY

Optimal reinsurance coverage, selected by the cedent, influenced by a number of internal, external, objective and subjective factors. Their accounting or ignoring depends on the individual conditions of the insurer, knowledge of the specific risk profiles of professional experience and decision-makers about the forms and methods of reinsurance coverage. Justified the selection criteria of reinsurance protection for the treaty excess of loss. Using these criteria makes it possible not only to optimize the reinsurance protection, but also to ensure a balance of interests in the long-term relationship of the cedent company and the reinsurer. The article also provides examples of how classes of insurance is advisable to use the obligatory contract portfolio sexcess of loss.

Key words: treaty; excess of loss; non-proportional reinsurance.

УДК 368.1
JEL G 22

А. Шолойко, канд. екон. наук, ст. наук. співроб., асист.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА СВІТОВИЙ АСПЕКТИ

Розглянуто ключові показники розвитку страхового ринку України та зарубіжних країн в докризовий, кризовий і посткризовий періоди. Виявлено основні вітчизняні та світові тенденції, здійснено прогноз та надано пропозиції щодо напрямів удосконалення функціонування вітчизняного страхового ринку.

Ключові слова: страхування; страховий ринок; страхові компанії; страхувальники.

Постановка проблеми. Страховий ринок України через посилення інтеграційних процесів, об'єднання капіталів, перестраховування виявляється значно пов'язаним зі страховими ринками інших країн та складовими фінансового ринку як на національному, так і на міжнародному рівнях. Тому останнім часом досить ускладненим є уникнення негативного впливу кризових явищ у світі, зокрема йдеться про світову фінансову економічну кризу 2008-2009 рр. У зв'язку з цим актуальним є виявлення та порівняння основних вітчизняних і світових тенденцій розвитку страхових ринків до, під час та після виникнення даної кризи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розвитку страхового ринку в докризовий період, період фінансової кризи та посткризовий період значну увагу приділили такі вітчизняні та зарубіжні вчені як: В.Д. Базилович, О.О. Гаманкова, О.М. Залетов, О.В. Козьменко, С.С. Осадець, Р.В. Пікус, Н.В. Приказюк, К.Є. Турбіна, Т.А. Федорова, В.М. Фурман, В.В. Шахов, Р.Т. Юлдашев та інші.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Враховуючи науковий доробок зазначених вчених, за-

лишається актуальним визначення та співставлення рівня розвитку страхового ринку України порівняно з іншими країнами у відповідні періоди для надання пропозицій щодо напрямів удосконалення функціонування вітчизняного страхового ринку.

Мета статті полягає у визначенні заходів та перспективних напрямів виходу страхового ринку України на якісно новий рівень функціонування на основі виявлення основних вітчизняних та світових тенденцій розвитку страхового ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Визначаючи тенденції розвитку страхового ринку України та інших країн на сучасному етапі, важливим є з'ясування того, чи вийшли значення основних показників на докризовий рівень.

Важливо зазначити, що світова фінансова економічна криза безпосередньо вплинула на активність діяльності страхових компаній. Так, після 2008 року включно протягом чотирьох років з ринку пішло 66 страхових компаній, з них: 56 ризикових і 10 компаній зі страхування життя (рис. 1).

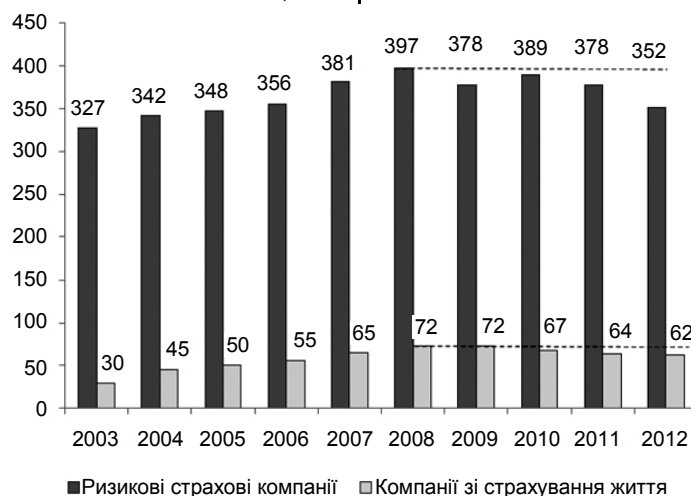


Рис. 1. Динаміка кількості страхових компаній за 2003–2012 рр.

*Джерело: складено на основі [1].

Як показано на рис. 1, до 2008 року включно кількість страхових компаній поступово зростала. З одного боку дану тенденцію можна було б вважати позитивною, як прояв конкуренції. Однак з іншого боку при ви-

значенні коефіцієнту ринкової концентрації було з'ясовано, що протягом останніх років як у сфері ризикового страхування майже незмінною залишається значна частина ринку, яка належить першим 50 страховикам

(77,8% за 9 місяців 2012 р.), так і у сфері страхування життя, – яка належить першим 10 страховикам (89,8% за 9 місяців 2012 р.) [1]. Тобто, в даному контексті фінансова криза виконала роль каталізатора виходу з ринку неефективних страхових компаній, які функціонували переважно для оптимізації податкового навантаження. Однак використання внутрішнього перестрахування протягом 2011-2012 рр. для таких цілей стало неможливим з прийняттям Податкового кодексу Украї-

ни, оскільки базою оподаткування податком на прибуток у сфері ризикового страхування визначено валові страхові премії [2, п. 8 підрозділ IV, розділ XX]. Тоді як після внесення змін 1.01.2013 р. до вказаного кодексу базою оподаткування вже виступають чисті страхові премії [2, ст. 156.1], що спричинило зростання операцій внутрішнього перестрахування за три квартали 2013 р. порівняно з попередніми роками, а валові страхові премії майже досягли рівня 2012 р. (рис. 2).

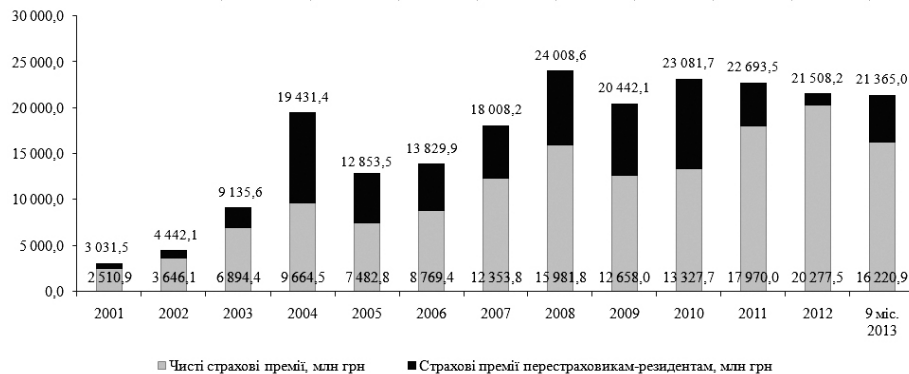


Рис. 2. Обсяги валових страхових премій в Україні за 2001–2013 рр.

*Джерело: складено на основі [1].

Порівняно із зарубіжними країнами обсяги зібраних валових страхових премій в Україні залишаються на досить низькому рівні (табл. 1).

Таблиця 1. Валові страхові премії в зарубіжних країнах та Україні за 2006-2010 рр., млн дол. США

Країна	Рік					Темп приросту, %	
	2006	2007	2008	2009	2010	2008 р. до 2006 р.	2010 р. до 2008 р.
Канада	109 536	136 070	113 654	75 538	85 746	3,8	-24,6
Японія	321 769	351 408	428 049	471 366	498 822	33,0	16,5
Корея	105 168	119 769	105 897	99 143	120 869	0,7	14,1
Швейцарія	41 919	45 505	57 018	57 299	61 650	36,0	8,1
Великобританія	378 973	557 203	399 629	276 867	274 523	5,5	-31,3
Португалія	16 199	18 724	22 470	19 728	21 047	38,7	-6,3
Нідерланди	57 341	65 278	71 461	67 169	52 402	24,6	-26,7
Бельгія	37 136	43 037	42 725	39 577	39 173	15,1	-8,3
Україна	2 738,60	3 566,00	4 558,10	2 623,70	2 908,60	66,4	-36,2

*Джерело: складено на основі [1; 3].

Із даних табл. 1, можна зробити висновок, що обсяги валових страхових премій у зарубіжних країнах та Україні у 2008 р. порівняно з 2006 р. зросли. Разом з тим, у посткризовий період порівняно з кризовим лише Японія

(+16,5%), Корея (+14,1%) та Швейцарія (+8,1%) демонструють позитивний темп приросту даного показника.

Важливим макроекономічним показником, що характеризує рівень розвитку страхування в країні є відношення страхових премій до ВВП (рис. 3).

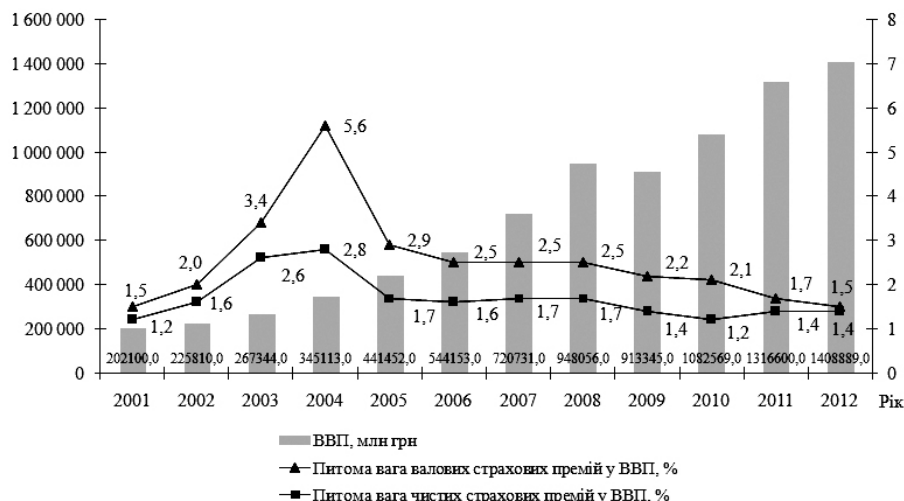


Рис. 3. Питома вага страхових премій у ВВП України за 2001–2012 рр.

*Джерело: складено на основі [1; 4].

За даними рис. 3 при загальній тенденції зростання ВВП України рівень валових страхових премій у ВВП в посткризовий період постійно зменшувався, склавши на кінець 2012 р. 1,5%, що на 1% менше порівняно із значеннями 2006-2008 років. Щодо рівня чистих страхових премій у ВВП, то протягом останніх років даний показник знаходиться в межах 1,4%. Це пояснюється зростанням чистих страхових премій поряд із змен-

шенням обсягів операцій внутрішнього перестрахування у 2011-2012 рр., враховуючи, що у 2012 р. обсяги валових страхових премій в цілому не досягли рівня 2008 р. Отже, якщо рівень перерозподілу ВВП через страхові операції не досягає 3%, то це свідчить про серйозні проблеми на страховому ринку України, оскільки в розвинених зарубіжних країнах даний показник вище 5-10% (табл.2).

Таблиця 2. Питома вага валових страхових премій у ВВП зарубіжних країн за 2006-2010 рр.

Країна	Рік									Тенденції	
	2006	2007		2008		2009		2010		До 2008 р.	2009-2010 рр.
	%	%	Відхилення, в.п.	%	Відхилення, в.п.	%	Відхилення, в.п.	%	Відхилення, в.п.		
1	2	3	4=3-2	5	6=5-3	7	8=7-5	9	10=9-7	11	12
Канада	7,7	7,9	0,2	6,8	-1,1	5,4	-1,4	7,3	1,9	↑	↓↑
Японія	7,1	7,5	0,4	8,2	0,7	8,8	0,6	7,1	-1,7	↑	↑↓
Корея	11,3	11,8	0,5	10,8	-1	11,0	0,2	10,2	-0,8	↑	↑↓
Швейцарія	10,1	9,9	-0,2	10,9	1	10,0	-0,9	13,4	3,4	↓↑	↓↑
Великобританія	14,9	19,4	4,5	14,7	-4,7	12,7	-2	14,8	2,1	↑	↓↑
Португалія	8,2	8,2	0	9,0	0,8	8,4	-0,6	6,1	-2,3	↑	↓
Нідерланди	8,5	8,4	-0,1	8,1	-0,3	7,9	-0,2	9,3	1,4	↓	↓↑
Бельгія	11,1	9,2	-1,9	9,4	0,2	8,3	-1,1	8,3	0	↓↑	↓↑

*Джерело: складено на основі [5].

Із даних табл. 2 можна зробити висновок, що до 2008 р. включно у більшості зарубіжних країнах відсоток валових страхових премій у ВВП зростав, а у період після 2008 р. – спадав, але знаходився в межах 5-9%. І вже у 2010 р. даний показник майже наблизився, а то й перевищив значення 2008 р. Тобто, страхо-

вому ринку України порівняно з іншими країнами світу потрібно більше часу для повернення на докризовий рівень розвитку.

Іншим важливим показником розвитку страхового ринку України є валові страхові премії на душу населення (рис. 4).



Рис. 4. Страхові премії на душу населення України за 2001–2013 рр.

*Джерело: складено на основі [1; 4].

За даними рис. 4 можна виділити три основних періоди динаміки значень валових та чистих страхових премій на душу населення при загальній тенденції зменшення населення України:

- 1) поступове зростання до 2004 р.
- 2) зниження значень у 2005 р. і поступове зростання до 2008 р.

- 3) зниження значень у 2009 р. і поступове зростання до 2013 р.

Тобто, кожні чотири роки ситуація повторювалася, однак за останні декілька років даний показник не досяг значень 2008 р.

Важливо також порівняти валові страхові премії на душу населення в Україні та інших країнах (табл. 3).

Таблиця 3. Валові страхові премії на душу населення в Україні та зарубіжних країнах за 2006-2010 рр.

Країна	Рік										Тенденції	
	2006	2007		2008		2009		2010		До 2008р.	2009-2010 рр.	
	Дол. США	Дол. США	Відхилення, дол. США	Дол. США	Відхилення, дол. США	Дол. США	Відхилення, дол. США	Дол. США	Відхилення, дол. США			
1	2	3	4=3-2	5	6=5-3	7	8=7-5	9	10=9-7	11	12	
Канада	3 007	3 404	397	3 064	-340	2 044	-1 020	2 319	275	↑↓	↓↑	
Японія	2 414	2 587	173	3 171	584	3 503	332	3 761	258	↑↓	↑	
Корея	2 086	2 363	277	2 062	-301	1 873	-189	2 298	425	↑↓	↓↑	
Швейцарія	5 261	5 558	297	6 986	1 428	6 374	-612	6 723	349	↑	↓↑	
Великобританія	5 996	8 931	2 935	6 396	-2 535	4 544	-1 852	4 475	-69	↑↓	↓	
Португалія	1 510	1 723	213	2 061	338	1 803	-258	1 924	121	↑	↓↑	
Нідерланди	3 502	3 944	442	4 285	341	3 776	-509	2 931	-845	↑	↓	
Бельгія	3 451	4 002	551	3 915	-87	3 599	-316	3 492	-107	↑↓	↓	
Україна	58,4	76,5	18	98,2	22	56,9	-41	63,4	7	↑	↓↑	

*Джерело: складено на основі [1; 4; 6].

Із даних табл. 3 можна зробити висновок, що в Україні досить низький рівень витрат зі страхування на душу населення і вимірюється не в тисячах, а в десятках доларів США. У цілому, в період 2008-2009 рр. у більшості країн відбулося зниження абсолютних ланцюгових приростів валових страхових премій на душу населення і лише в Японії, Кореї та Швейцарії значення даного показника у 2010 р. повернулися на рівень 2008 р.

У зв'язку з низьким платоспроможним попитом валові і чисті страхові премії на один договір страхування

в Україні залишаються низькими (в межах 40 грн), що свідчить про актуальність послуг мікрострахування для населення та малого бізнесу, річна ціна яких не перевищує 30-50 грн [7, с. 138]. Однак рівень страхових виплат за такими угодами, як правило, достатньо високий (більше 50-60% зібраних страхових премій) [7, с. 114], тоді як в цілому по страховому ринку за останні десять років рівень валових страхових виплат не перевищував 33%, а рівень чистих страхових виплат – 48% (рис. 5).



Рис. 5. Рівень страхових виплат протягом 2001–2013 рр.

*Джерело: складено на основі [1].

За даними рис. 5 можна зробити висновок, що саме у період кризи протягом 2008-2009 рр. спостерігався найвищий рівень, як чистих (41% та 47,8%), так і валових (29,4% і 33%) страхових виплат, після чого дані показники почали спадати, не перевищуючи 25% у 2012 р. В цілому, якщо рівень страхових виплат знаходиться в межах 15-

60%, то вважається, що страховий ринок перебуває на етапі становлення. Однак при цьому необхідно більш детально розглядати даний показник в межах страхової компанії, виду страхування, сегменту страхового ринку. Так, рівень валових страхових виплат за окремими сегментами страхового ринку України наведено в табл. 4.

Таблиця 4. Рівень валових страхових виплат за сегментами страхового ринку України протягом 2003-2013 рр., %

Сегмент	Рік										
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	9 міс. 2013
Страхові угоди з фізичними особами	43,8	44,9	38,2	34,4	34,6	42,0	47,1	39,5	29,6	27,7	25,6
Страхування життя	3,57	6,31	3,02	3,55	3,05	3,44	7,58	5,80	5,24	4,54	5,36
Ризикове страхування	9,47	7,94	15,04	19,31	24,32	30,61	34,03	27,29	22,45	25,73	17,96

*Джерело: складено на основі [1].

Із даних табл. 4 можна зробити висновок, що за такими сегментами страхового ринку, як страхування за угодами з фізичними особами та ризикове страхування

найвищий рівень валових страхових премій також спостерігався в роки кризи 2008-2009 рр., зокрема:

- 42% та 47,1% відповідно за угодами з фізичними особами;

• 34% та 27,3% відповідно за сегментом ризикового страхування.

Тоді як за сегментом страхування життя найвищий рівень валових страхових виплат становив 5-7% у кризовий та посткризовий періоди. Вищенаведене дає змо-

гу виявити, що структура страхового ринку України за спеціалізацією страховиків є незбалансованою, тобто ризиковий сегмент становить більше 90% (табл. 5).

Таблиця 5. Структура страхового ринку України за спеціалізацією страховиків протягом 2003-2013 рр., %

Показник	Рік										
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	9 міс. 2013
Валові страхові премії у сфері страхування життя	0,80	0,96	2,50	3,26	4,35	4,56	4,05	3,93	5,93	8,41	7,98
Валові страхові премії у сфері ризикового страхування	99,20	99,04	97,50	96,74	95,65	95,44	95,95	96,07	94,07	91,59	92,02
Разом	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Валові страхові виплати у сфері страхування життя	0,30	0,77	0,51	0,62	0,57	0,53	0,93	0,86	1,45	1,59	2,52
Валові страхові виплати у сфері ризикового страхування	99,70	99,23	99,49	99,38	99,43	99,47	99,07	99,14	98,55	98,41	97,48
Разом	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

*Джерело: складено на основі [1].

За табл. 5, незважаючи на те, що питома вага сегменту страхування життя у 2011-2013 рр. перевищила значення докризового та кризового періодів, структура страхового ринку залишається незбалансованою. Дана ситуація спричинена з одного боку відсутністю податкових стимулів до корпоративного страхування життя [8, с. 6], а з іншого – високим рівнем недовіри споживачів до стра-

хових компаній, оскільки страхування життя є довгостроковим і гарантії здійснення страхових виплат через 5-10 років є сумнівними, оскільки фонд гарантування виплат за договорами страхування життя не був створений. Відносно збалансованою в останні роки є структура страхового ринку за страхувальниками (табл. 6).

Таблиця 6. Структура страхового ринку України за страхувальниками протягом 2003-2013 рр., %

Показник	Рік										
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	9 міс. 2013
Валові страхові премії від фізичних осіб	7,6	5,4	12,6	21,3	28,7	31,8	29,1	26,7	33,0	41,4	34,7
Валові страхові премії від юридичних осіб	92,4	94,6	87,4	78,7	71,3	68,2	70,9	73,3	67	58,6	65,3
Разом	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Валові страхові виплати фізичним особам	35,3	30,5	32,6	39,0	42,5	45,5	41,6	39,9	45,4	47,9	52,4
Валові страхові виплати юридичним особам	64,7	69,5	67,4	61	57,5	54,5	58,4	60,1	54,6	52,1	47,6
Разом	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

*Джерело: складено на основі [1].

За даним табл. 6 можна зробити висновок, що сегмент страхування за угодами з фізичними особами почав зростати саме у період кризи і досяг 41,4% на кінець 2012 р. Відповідно зросла питома вага валових страхових виплат за угодами з фізичними особами склавши 47,9% у 2012 р.

Виявивши загальні тенденції до зростання страхового ринку України з певними періодами спаду важливим є проектування одержаних результатів на майбутній період, використовуючи функцію $Y(t) = a + bt$ при відповідних значеннях достовірності апроксимації (R^2) (табл. 7).

Таблиця 7. Прогноз основних показників розвитку страхового ринку України на 2016 р.

№ з/п	Показники	Складові рівняння			Прогноз на 2016 р.	Темп росту 2016 р. до 2012 р.
		a	b	t		
1.	Валові страхові премії (млн грн) при $R^2=0,766$	4 497,0	1 775,0	16	32 897,0	1,5
2.	Чисті страхові премії (млн грн) при $R^2=0,901$	1 565,0	1 445,0	16	24 685,0	1,2
3.	Валові страхові виплати (млн грн) при $R^2=0,755$	-380,1	596,1	16	9 157,5	1,8
4.	Чисті страхові виплати (млн грн) при $R^2=0,778$	-456,5	570,8	16	8 676,3	1,7
5.	Рівень валових страхових виплат (р.3/р.1*100),%	-	-	-	27,8	1,1
6.	Рівень чистих страхових виплат (р.4/р.2*100),%	-	-	-	35,1	1,5

*Джерело: розраховано на основі [1].

Порівнюючи одержані прогностичні значення з фактичними показниками 2012 р. можна підсумувати, що основні показники розвитку страхового ринку України зростуть більш як в 1,5 рази за умови відсутності нових кризових явищ.

Висновки. Проведене дослідження дало змогу виявити наступні вітчизняні та світові тенденції розвитку страхового ринку:

• основні показники розвитку страхового ринку у більшості розглянутих зарубіжних країнах почали віднов-

люватися вже у 2010 р., тоді як в Україні їх значення навіть за декілька років не вийшли на рівень 2008 р., а саме: обсяги валових зібраних страхових премій у 2012 р. склали 21,5 млрд грн порівняно з 24 млрд грн у 2008 р., питома вага валових страхових премій у ВВП сягнула 1,5% у 2012 р. порівняно з 2,5% у 2008 р., валові страхові премії на душу населення у 2012 р. склали 471,7 грн порівняно з 517,4 грн у 2008 р.;

• за досліджуваний період динаміка чистих страхових премій на душу населення в Україні, як і загальних

обсягів зібраних страхових премій, характеризується певною циклічністю, тобто за дванадцять років, ситуація повторювалася кожні чотири роки, а саме: з 2001 р. поступове зростання до 2004 р. (від 51,3 грн до 203 грн на душу населення); зниження значень у 2005 р. (до 158,2 грн) і поступове зростання до 2008 р. (344,4 грн); зниження значень у 2009 р. (до 274,6 грн) і поступове зростання до 2012 р. (444,7 грн);

- в аналізованих зарубіжних країнах питома вага валових страхових премій у ВВП в період кризи зменшилася, але знаходилася в прийнятних межах 5-9%, тоді як в Україні даний показник не перевищує 3%;

- в Україні страхові премії на душу населення порівняно із досліджуваними країнами менші в кілька десятків разів, що свідчить про досить низький платоспроможний попит споживачів страхових послуг;

- структура страхового ринку України є незбалансованою, зокрема питома вага страхування життя становить менше 10%;

- найвищий рівень валових страхових виплат в цілому та за окремими сегментами страхового ринку України припав саме на період фінансової кризи і прогноз даного показника на 2016 р. свідчить про те, що ситуація кардинально не зміниться.

Враховуючи вищенаведені тенденції важливими є наступні напрями удосконалення функціонування страхового ринку України:

- з метою уникнення викривлень у розвитку ризикового страхування та стимулювання корпоративного страхування життя необхідним є удосконалення механізму оподаткування відповідних видів страхування;

- враховуючи низький платоспроможний попит населення України доцільним є більш активне запровадження послуг з мікрострахування, що дасть змогу страховикам розширити сегмент страхового ринку через залучення споживачів із низькими доходами;

- для удосконалення структури страхового ринку за спеціалізацією страхових компаній та для підвищення довіри споживачів страхових послуг до страховиків з довгострокового страхування життя необхідно створити систему гарантування виплат за страховими угодами у вказаній сфері.

Реалізація даних пропозицій сприятиме виходу страхового ринку України на якісно новий рівень функціонування.

Список використаної літератури:

1. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України [Електронний ресурс] // Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг: [сайт]. – Режим доступу : <http://nfp.gov.ua/content/informaciya-pro-stan-i-rozvitok.html>.
2. Податковий кодекс України, від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page>.
3. Total gross insurance premiums, Insurance and Pensions: Key Tables from OECD. – 2012. – № 1.
4. Ставки, индексы, тарифы [Электронный ресурс] // Минфин: [сайт]. – Режим доступа : <http://index.minfin.com.ua>.
5. Direct gross insurance premiums, Insurance and Pensions: Key Tables from OECD. – 2012. – № 4.
6. Average insurance spending per capita, Insurance and Pensions: Key Tables from OECD. – 2012. – № 3.
7. Шірінян Л.В. Мікрострахування в Україні: бути чи не бути? : [монографія] / Шірінян Л.В., Шірінян А.С. – Наукове видання. – Черкаси : Видавництво Чабаненко Ю.А., 2012. – 208 с.
8. Залетов А. Страховой рынок: новые вызовы и возможности // Insurance Top. – 2013. – № 4(44). – С. 2–7.

Надійшла до редакції 23.12.13

А. Шолойко, канд. экон. наук, ст. науч. сотр., ассист.
КНУ имени Тараса Шевченка, Киев

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И МИРОВОЙ АСПЕКТЫ

Рассмотрены ключевые показатели развития страхового рынка Украины и зарубежных стран в докризисный, кризисный и посткризисный периоды. Выявлены основные отечественные и мировые тенденции, осуществлен прогноз и даны предложения по направлениям совершенствования функционирования отечественного страхового рынка.

Ключевые слова: страхование; страховой рынок; страховые компании; страхователи.

A. Sholoiko, PhD (Economic), Senior Fellow, assistant
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

TRENDS OF DEVELOPMENT OF THE INSURANCE MARKET: NATIONAL AND WORLD ASPECTS

The key indicators of development of the insurance market of Ukraine and foreign countries in the pre-crisis, crisis and post-crisis periods are considered. It is done to reveal basic national and world trends, make forecast of development of the domestic insurance market and give suggestions of the directions of improvement of functioning of the Ukrainian insurance market.

Keywords: insurance; insurance market; insurance companies; policyholders.

УДК 369.06 (477)
JEL G22. I18

Г. Тлуста, канд. экон. наук, асист.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

МЕДИЧНЕ СТРАХУВАННЯ В РЕФОРМУВАННІ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ

В статті систематизовано науково – методичні підходи до трактування поняття "медичне страхування", визначено роль такого виду страхування в системі суспільного страхового захисту. Розкрито організаційно-економічні аспекти функціонування системи медичного страхування; форми медичного страхування; надано переваги та недоліки обов'язкового медичного страхування. Розглянуто процеси функціонування систем медичного страхування в розвинутих країнах світу та надано характеристику базових світових моделей фінансування охорони здоров'я.

Ключові слова: медичне страхування, страхова медицина, обов'язкове медичне страхування, добровільне медичне страхування

Постановка проблеми. На сучасному етапі людський капітал є визначальним фактором еволюційного розвитку України та підвищення її конкурентоспроможності на світовому ринку, він потребує інвестиційних вкладень, що особливо, в умовах обмеженості фінансових ресурсів, загострює проблеми фінансування охорони здоров'я, образования, фізичного і духовного розвитку суспільства.

Показники стану здоров'я громадян виступають складовими системи індикаторів іміджу держави, саме тому має місце їх постійний моніторинг та контроль з боку міжнародних інституцій, так і вже існуючих і потенційних країн-партнерів України при вирішенні цілого спектру питань.

Обмеженість ресурсів держави зумовлює низьку якість медичних послуг, відсутність фінансових ресурсів для оновлення матеріальної бази державних лікуваль-

них закладів, доступ до медичного забезпечення виявляється закритим для частини населення, який негативно впливає на рівень та динаміку захворюваності населення та є однією з причин низької якості та рівня життя українських громадян.

Таким чином, необхідно переглянути процес здійснення видатків на фінансування медичних послуг, здійснити їх упорядкування, диференціювати джерела фінансування системи охорони здоров'я диференціювати джерела фінансування системи охорони здоров'я за рахунок впровадження та популяризації медичного страхування в двох його формах: обов'язковій та добровільній.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові основи проблематики формування та розвитку системи медичного страхування в ринкових умовах закладені видатними зарубіжними і вітчизняними вченими. Среди них: А.Аркінсон, В.Базилевич, Дж.Р.Болл, Н.Внукова, О.Гаманкова, Ю.Гришан, А.Загородний, М.Мних, Б.Надточій, С.Осадец, М.Папів, Р.Пікус, І.Плиса, Н.Приказюк, І.Яковенко, Н.Ярош та інші.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Незважаючи на теоретичну і практичну цінність накопичених наукових знань, існує необхідність подальшого пошуку шляхів формування і розвитку системи медичного страхування з метою забезпечення системного підходу до розгляду та вивчення проблем впровадження обов'язкового та поєднання його з розвитком добровільного медичного страхування.

Метою статті є поглиблення теоретичних основ і прикладних аспектів формування та розвитку обов'язкового медичного страхування в умовах ринкових відносин, а саме: визначення переваг та недоліків обов'язкового медичного страхування; охарактеризування базових світових моделей фінансування охорони здоров'я; надання рекомендацій щодо підготовки відповідної бази для переходу до страхової моделі (соціального медичного страхування) в Україні.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі розвитку майже в усіх країнах світу проводиться активна соціальна політика, одним з найважливіших компонентів якої є охорона здоров'я. У розвинених країнах організація системи охорони здоров'я здійснюється з урахуванням інтересів усіх соціальних верств населення, для неї характерним є надзвичайна різноманітність форм, оскільки кожна з них характеризується особливими умовами еволюції охорони здоров'я, перебуваючи під постійним впливом політичних, економічних і культурних факторів.

У багатьох державах уже тривалий час сформувалася ефективна система взаємодоповнюючого соціального захисту, який містить у собі як державне соціальне забезпечення так і групове й індивідуальне страхування.

Важливе місце в даній системі займає забезпечення можливості одержати необхідну, своєчасну, кваліфіковану, якісну й доступну медичну допомогу.

Рівень і значення системи страхового захисту населення визначаються факторами особистого характеру, системними змінами економіко – політичного плану, природно географічними й культурно-історичними особливостями держави. У період загострення економічних проблем і соціальної напруги необхідність її розширення й удосконалення стає найбільш значимою й актуальною [1, с.599].

Страхова медицина – це форма організації охорони здоров'я, яка передбачає обов'язкове державне страхування від хвороб у сполученні із приватною лікарською практикою й медичними установами, така система організації медицини дозволяє поставити оплату праці медперсоналу й доходи лікувальних установ у безпосередню залежність від якості лікування й діагностики й при цьому, з фінансової точки зору, одержання якісної медичної допомоги доступно абсолютній більшості громадян [2, с.157].

Також саме страхова медицина дозволяє вирішити питання залучення додаткових фінансових ресурсів у сектор охорони здоров'я.

Поняття страхової медицини охоплює наступні аспекти: надання медичної допомоги громадянам, видатки на вдосконалення та розвиток матеріально-технічного забезпечення лікувальних закладів, підготовку кваліфікованих медичних кадрів і фінансування наукових, інноваційних досліджень.

Серед принципів, на яких базується страхова медицина можна виділити забезпечення соціальної й економічної захищеності середніх і малозабезпечених верств населення, гарантування прав усіх громадян на необхідну і якісну медичну допомогу, обов'язковість внесків як фізичних, так і юридичних осіб.

Медичне страхування є важливим складовим елементом системи страхової медицини. Актуальність розгляду даної проблематики пов'язана з особливістю медичного страхування, яка полягає в тому, що воно захищає від ризиків, які загрожують самому коштовному як в особистісному так і суспільному вимірах – здоров'ю й життю людини.

З метою більш глибокого розуміння поняття медичного страхування, розглянемо визначення даної категорії відомими вченими й виокремимо основні об'єднавчі риси представлених тлумачень (табл. 1).

Таблиця 1. Систематизація науково – методичних підходів до трактування поняття "медичне страхування"

Автор	Визначення терміна	Об'єднавчі ознаки
Базилевич В.	форма захисту інтересів громадян у випадку втрати ними здоров'я з будь-якої причини	1. Ризикова природа існування кожної окремої людини та суспільства в цілому, пов'язана зі станом здоров'я. 2. Спосіб організації та форма реалізації відносин між страховиком і страхувальником. 3. Захист майнових інтересів і прав громадян. 4. Платний і компенсаційний характер відносин. 5. Рівні як для страховика так і для самого страхувальника можливості одержання економічних вигід. 6. Одним з основних принципів функціонування виступає саме принцип перерозподілу ресурсів.
Ніколаєнков П.	спосіб захисту державою прав пацієнта на повноцінне лікування й охорона здоров'я	
Осадец С.	вид особистого страхування, пов'язаний з компенсацією видатків громадян, які обумовлені одержанням медичної допомоги, а також інших витрат, спрямованих на підтримку здоров'я	
Яворська Т.	вид особистого страхування, яке здійснюється у випадку розладу здоров'я з будь-якої причини, у тому числі у зв'язку із хворобою й нещасним випадком	
Солдатенко О.	особисте страхування громадян, об'єктом якого виступають особисті блага, пов'язані з життям і здоров'ям	
Савенко А.	частина соціального страхування, яке полягає в гарантуванні з боку держави рівних можливостей для громадян щодо одержання медичної й фармацевтичної допомоги	
Стеценко В.	сукупність правових норм, які регулюють суспільні відносини із приводу захисту майнових інтересів фізичних осіб при одержанні медичної допомоги у випадку настання страхових випадків, визначених договором страхування або чинним законодавством за рахунок страхових грошових фондів, які формуються зі страхових внесків	

*Джерело: складено автором на основі [1, 2, 7, 8, 9, 10, 11].

В медичному страхуванні страховим випадком виступає звернення застрахованої особи під час дії відповідного договору в медичний заклад у разі гострого захворювання, загострення хронічного захворювання, травми або інших нещасних випадків з метою отримання консультативної, профілактичної або іншої допомоги, яка потребує надання медичних послуг в межах переліку, передбаченого договором страхування.

Страхове відшкодування здійснюється шляхом оплати медичному закладу вартості медичного обслуговування застрахованої особи в межах страхової суми та переліку видів медичних послуг згідно з програмою страхування, визначеної договором медичного страхування.

Існує два способи здійснення страхових виплат страховиком при медичному страхуванні, які роблять його ще більш зручним і вигідним:

- безпосередньо страхувальнику у вигляді повної страхової суми або її частини;
- у вигляді оплати медичному закладу вартості лікування застрахованого.

Так само до особливостей медичного страхування належить наявність так званих довгострокових і короткострокових видів страхування. До довгострокових видів відносять безперервне страхування здоров'я, договір про який укладається страхувальником на невизначений період. Страхування здоров'я на випадок хвороби, медичне страхування туристів, які виїжджають за кордон, страхування на період вагітності й пологів, інші види страхування належать до короткострокових.

У світовій практиці існує дві форми медичного страхування: обов'язкове й добровільне. Обов'язкове медичне страхування (ОМС) – один з найбільш важливих елементів системи соціального захисту населення в сфері охорони здоров'я й одержання необхідної медичної допомоги у випадку захворювання. Держава в особі своїх законодавчих і виконавчих органів повинна визначати основні принципи організації ОМС, встановлювати тарифи, коло страхувальників та формування спеціальних державних фондів для акумуляції внесків на обов'язкове медичне страхування.

Загальність ОМС полягає в забезпеченні всіх громадян рівними гарантованими можливостями одержання медичної, лікарської й профілактичної допомоги в розмірах, встановлених державними програмами ОМС [3, с. 98-104].

Основна мета ОМС полягає в формуванні й капіталізації страхових внесків і наданні за рахунок зібраних коштів медичної допомоги всім категоріям громадян на законодавчо встановлених умовах і в гарантованих розмірах. Тобто, з одного боку, це складова частина державної системи соціального захисту поруч із пенсійним, соціальним страхуванням і страхуванням від безробіття. З іншого боку, ОМС є фінансовим механізмом забезпечення додаткових до бюджетних асигнувань ресурсів на фінансування охорони здоров'я й оплати медичних послуг. Необхідно зауважити, що до сфери ОМС входить тільки медичне обслуговування населення. Відшкодування заробітної плати під час хвороби, здійснюється вже в межах іншої державної системи – соціального страхування – і не є предметом ОМС. Обов'язкова форма медичного страхування використовується, як правило, у тих країнах де низькі соціальні виплати і має місце суспільна охорона здоров'я, а добровільна – там, де поширені приватні страхові програми. Принцип обов'язкового медичного страхування діє у Франції, Канаді, Німеччині, Нідерландах. В Ізраїлі й Швейцарії переважає добровільне страхування здоров'я, а обов'язкове існує лише щодо осіб окремих професій [4, с.11-12]. Страхові платежі мають форму податку. Обов'язкове медичне страхування знаходиться під жорстким контролем держави й характеризується бездохідністю. Ця форма організації страхового фонду дає можливість планувати медичну допомогу завдяки стабільній сплаті страхових внесків у страховий фонд [5, с.73]. Щоб сформувати чітке враження щодо раціональності застосування даної форми медичного страхування необхідно дослідити її переваги та недоліки (табл.2).

Таблиця 2. Переваги та недоліки обов'язкового медичного страхування

Переваги	Недоліки
<ul style="list-style-type: none"> • зміцнення фінансової бази за рахунок обов'язкової системи медичного страхування, цільового характеру внесків; • знаходиться під постійним доглядом держави; • не має прямого впливу на обсяг медичних послуг, які надаються; • забезпечує регулярність надходження коштів, що надає можливість планування медичної допомоги; • досягнення достатньо високого ступеня солідарності, незалежно від фінансової можливості людини; • забезпечення соціального захисту різних верств населення; • підвищення прозорості фінансування системи охорони здоров'я; • покриття встановленого переліку фармацевтичних препаратів; • мотиваційні й адміністративні механізми підвищення якості медичних послуг; • сприяння підвищенню кваліфікації й відповідальності медиків; • обов'язковість використання стандартів надання медичної допомоги. 	<ul style="list-style-type: none"> • впровадження нового цільового внеску призведе до додаткового навантаження на фонд оплати праці; • можливість відхилення платників від відрахувань; • підвищення вартості робочої сили; • додаткові витрати на формування структури системи ОМС і відповідно витрати на утримання інфраструктури й адміністрування; • недостатня економічна база; • недостатня кількість фахівців у сфері страхового менеджменту; • ускладнена система розрахунків з лікувально-профілактичними закладами.

*Джерело: складено автором.

Добровільне медичне страхування (ДМС) є комерційним страхуванням, на відміну від обов'язкового. ДМС належить до сфери особистого страхування. ОМС використовує принцип страхової солідарності, на противагу їй ДМС – принцип страхової еквівалентності. За договором добровільного медичного страхування застрахований одержує ті види медичних послуг і в таких рамках, у яких і була сплачена страхова премія. У межах

(ДМС) передбачається оплата медичних послуг понад програми обов'язкового медичного страхування. Участь у програмах ДМС не регламентується державою та реалізує потреби й можливості кожного окремого громадянина або професійного колективу. Добровільне медичне страхування є майже у всіх країнах, займаючи головне місце на національних страхових ринках. Цей факт можна пояснити тим, що державних або обов'яз-

кових страхових фінансових ресурсів, які направляються на розвиток медицини, на сьогодні недостатньо для надання населенню тієї медичної допомоги, яка б відповідала сучасним медичним стандартам з використанням новітніх технологій.

Кожна форма страхування ґрунтується на різних законодавчих базах, має різні джерела фінансування організації медичної допомоги за програмами медичного страхування. Вони відрізняються обсягом і якістю медичних послуг, контингентами застрахованих і строками страхування. Ці дві форми страхування доповнюють одна одну та розширюють можливості страхового захисту при одночасному використанні.

На сьогоднішній день в Україні використовується бюджетне фінансування системи охорони здоров'я, яка передбачає виділення бюджетних фінансових ресурсів Міністерству охорони здоров'я, далі ресурсами розпоряджаються на рівні регіонів Регіональні управління охорони здоров'я, які й фінансують лікувальні заклади. На жаль, бюджетних фінансових ресурсів не вистачає, щоб повністю забезпечити потреби лікувальних закладів, іноді такі ресурси використовуються вкрай неефективно.

У світовій практиці виділяють кілька базових моделей фінансування системи охорони здоров'я (табл.3).

Таблиця 3. Характеристика базових світових моделей фінансування охорони здоров'я

Модель Показник	Державна (концепція Беверіджа)	Бюджетно-страхова (модель Бісмарка)	Приватнопідприємницька
Джерела фінансування	Переважає (до 90 %) з бюджетних джерел (системи, які фінансуються за рахунок оподаткування)	За рахунок цільових внесків підприємців і субсидій держави (системи соціального страхування)	За рахунок реалізації платних медичних послуг, а також за рахунок добровільного медичного страхування
Оплата медичних послуг	З бюджету держави	За рахунок внесків до фонду охорони здоров'я	За рахунок пацієнта, який потім одержує відповідні виплати від своєї страхової компанії або відшкодування страхової вартості лікування безпосередньо медичному закладу
Країни, для яких характерні	Великобританія, Канада Ірландія	Германія (78 % – фінансування з позабюджетних фондів медичного страхування), Італія (87%), Франція (71 %), Швеція (95 %), Японія (73 %)	США Південна Корея, Нідерланди
Переваги	Стимування зростання вартості лікування (низькі витрати на медичну допомогу). Висока ефективність і доступність	Можливість контролю страхувальника і застрахованого за використанням страхових фондів. Можливість вибору лікаря й клініки застрахованою особою	Можливість фінансування розробок новітніх медичних технологій і наукових досліджень. Медична допомога високої якості
Недоліки	Ігнорування прав пацієнта (відсутність можливості вибору лікаря й контролю над медзакладом з боку застрахованої особи). Схильність до монополізму і як результат зниження якості медичних послуг	Найчастіше недотримання принципу взаємного доповнення ОМС і ДМС	Урядові програми охоплюють тільки частину непрацюючого населення

*Джерело: складено автором.

Що стосується України, то на сучасному етапі вирішення існуючих проблем у системі охорони здоров'я, фінансування повинне здійснюватися з урахуванням соціально-економічних, демографічних, медико-організаційних, територіальних і інших особливостей.

Необхідно володіти інформацією про світові тенденції розвитку систем медичного страхування, важливо враховувати досвід різних країн світу по впровадженню та розвитку певних моделей охорони здоров'я, їх організаційно – управлінські й нормативно – правові принципи, варто визначити напрямки діяльності з метою обґрунтування еволюційних або реформаторських змін у національній системі охорони здоров'я.

Реформування системи охорони здоров'я (СЗ) пов'язують із двома можливими сценаріями: впровадженням страхової медицини та удосконалюванням існуючої СЗ. Обидва сценарії мають ряд недоліків, так і переваг.

Розвиток недержавної системи охорони здоров'я, наприклад, що діє в США, в Україні неможливий. Це визначено, насамперед, низкою платоспроможності й менталітетом громадян. Саме тому для України, оптимальним є перехід від системи охорони здоров'я з державним фінансуванням до системи, яка базується на соціальному медичному страхуванні, як зробили переважна більшість країн Центральної й Східної Європи, СНД, і в да-

ний момент вони перебувають на різних етапах реформування фінансового забезпечення галузі.

Отже, основними перевагами, які вказують на необхідність впровадження ОМС, є наявність цільового характеру внесків і тим самим зміцнення фінансової бази СЗ і забезпечення високого ступеня солідарності, незалежно від фінансової можливості людини.

Відповідно до рекомендацій, виданих Всесвітньою організацією охорони здоров'я (ВОЗ), якщо держава прагне побудувати ефективну систему охорони здоров'я – витрати на медицину повинні становити не менш ніж 5% ВВП країни. Інакше, сфера медичного обслуговування не в змозі на високому рівні виконувати свої функції [6].

У всіх розвинених країнах і більшості країн, які розвиваються в останні десятиліття спостерігається чітка тенденція до збільшення витрат на охорону здоров'я.

Беззаперечним світовим лідером, згідно даних дослідження проведеного ВОЗ, за загальними витратами на охорону здоров'я є Сполучені Штати Америки. Громадяни даної країни на медицину витрачають близько 16% від ВВП. Варто розглянути вітчизняні видатки на медицину в контексті загальної ситуації, яка зложилася на глобальному рівні (табл. 4).

Наведені дані свідчать про те, що країни Західної й Північної Європи підтримують фінансування охорони здоров'я в межах 9-11% ВВП.

Таблиця 4. Загальні витрати на охорону здоров'я за 2012 рік

Країни Західної Європи й Північної Америки	% ВВП	Країни Східної Європи	% ВВП
США	17,9	Молдова	11,9
Франція	11,9	Угорщина	7,4
Германія	11,6	Польща	7,5
Данія	11,4	Україна	7,0
Канада	11,3	Туреччина	6,7
Швеція	9,6	Литва	6,6
Норвегія	9,5	Білорусь	5,8
Фінляндія	9,0	Росія	5,4
Великобританія	9,6	Румунія	5,4

*Джерело: складено автором на основі [6].

Україна входить у групу східноєвропейських країн, для яких характерним є низький рівень витрат на медицину. Якщо порівнювати обсяги витрат на медицину, то варто відзначити, що Україна виділяє більший відсоток від національного доходу чим багато інших сусідніх країн. Основним джерелом фінансування охорони здоров'я в країні усе ще є державний і місцеві бюджети. Зміни в обсягах фінансування, які мали місце в останні роки не привели ні до підвищення якості та доступності медичної допомоги, ні до підвищення оплати висококваліфікованої праці медичних працівників.

Більше 80% від суми коштів, які виділяються бюджетом, направляється на утримання галузі охорони здоров'я (капітальні витрати й мізерна зарплата персоналу), і відповідно близько 20% коштів – власне на лікувальний процес. Модель системи охорони здоров'я залишається в Україні класичною бюджетною й не включає механізмів залучення альтернативних ресурсів. Додаткові джерела фінансування (добровільне медичне страхування, лікарняні каси) не перевищують 2-3% і не мають істотного впливу на рівень забезпечення СЗ.

До недоліків існуючої системи охорони здоров'я в Україні варто додати необхідність підвищення якості послуг зі охорони здоров'я і якості кадрового забезпечення СЗ, відсутність адаптованої ефективної національної моделі охорони здоров'я та розробленого комплексу компенсаторних механізмів.

У зв'язку з нестачею фінансування галузі з бюджетів різних рівнів, плата за медичні послуги лягає на кінцевого споживача, тобто громадянина, який звертається за медичною допомогою в лікувальні заклади.

При такому стані речей проведення реформи з урахуванням необхідності реформи фінансування та управління для застосування більш ефективного підходу до проблем у галузі охорони здоров'я на даному етапі є життєво важливим. Визнання того ступеня важливості, який приділяється медичному страхуванню в даній системі – один із всесвітньо визнаних способів організації національного фінансування галузі медичної допомоги.

Варто відзначити, що на українському страховому ринку, медичне страхування не є масовим страховим продуктом. За підрахунками Ліги страхових організацій України (ЛСОУ), станом на 2012 рік поліси медстрахування були у 2,2 млн. українців, але частка добровільного медичного страхування в системі охорони здоров'я залишалася на низькому рівні та становила 1,1% [12].

У цілому ж, у цей час в Україні оформити поліс добровільного медичного страхування пропонують, близько 80-і страхових компаній, але прослідковується тенденція, що питома вага такого виду страхування в портфелі страховиків дуже низька, за даними ЛСОУ за 9 місяців 2013 року лише у 7-мі українських страхових компаній частка ДМС в сукупному страховому портфелі перевищує 10%: "Нафтагазстрах" – 99,33%; "Промислово Страхувальний Альянс" – 45,28%; "Провідна" –

25,91%; "Іллічівське" – 21,82%; "Просто-Страхування" – 16,78%; "АСКА" – 15,82%; "УНІКА" – 11,25% [13].

У той же час, розвиток ДМС вимагає значного вдосконалення нормативно – методичної бази, зміни податкової політики, підвищення фінансової надійності страхових компаній, а також підвищення страхової культури населення, зокрема й медичних працівників.

Така система заходів дозволить створити умови для найбільш повного задоволення потреб населення в одержанні доступної й високоякісної медичної допомоги, зменшить навантаження на державний і місцеві бюджети, допоможе уникнути необґрунтованих витрат на надання зайвих медичних послуг з метою одержання додаткового доходу, підвищить фінансовий стан працівників медичних установ.

У розвинених країнах світу медичне страхування – те без чого не обходиться практично жодна людина. Ефект даної послуги полягає в тому, що вона повною мірою дозволяє відчутти практичну вигоду й повну захищеність самого коштовного – здоров'я. В Україні часто мова йде про невідповідність даного виду страхування як для клієнтів так і для самих страховиків, однак у державах, у яких впроваджені чіткі механізми функціонування й фінансування медичного забезпечення, його економічна обґрунтованість і прибутковість не залишає сумнівів.

Гостра необхідність побудови ефективної стратегії розвитку охорони здоров'я не залишає навіть сумнівів, її можна успішно втілити через використання системного підходу – поліпшення доступності і якості медичної допомоги, профілактику захворювань, активне сприяння формуванню здоровішого способу життя.

Об'єктивним фактом є потреба в підготовці відповідної бази для переходу до страхової моделі (соціально-го медичного страхування).

Експерти Міжнародного бюро праці та Всесвітньої організації охорони здоров'я звертають увагу на те, що ухвалення рішення щодо соціального страхування здоров'я вимагає правильного вибору моменту впровадження, тому що, якщо умови в країні є несприятливими, то воно може привести до підвищення вартості медичних послуг, неефективного розподілу ресурсів, порушенню справедливості й розчарування пацієнтів [6].

Отже, спочатку потрібно провести комплексну підготовку, яка буде включати:

- підвищення страхової культури населення в сфері надання медичних послуг;
- корекцію окремих положень податкового законодавства з метою впровадження стимулів для медичного страхування;
- радикальні зміни в підготовці й забезпеченні кадрами страхових компаній;
- легалізацію соціально-трудових відносин;
- поліпшення рівня житлового забезпечення (за рахунок уже існуючих урядових програм і розвитку ме-

ханізму взаємодії іпотечного ринку, страхового й банківського секторів) і якості житлових послуг;

- стимулювання вітчизняних виробників, яке допоможе поліпшити як рівень зарплати так і зайнятості населення, що й приведе до втілення потужного вітчизняного потенціалу (наприклад, сільськогосподарський сектор) і до відповідних позитивних соціально-економічних зрушень;

- розвиток співробітництва з міжнародними організаціями з метою запозичення діючого досвіду в сфері реформування фінансування охорони здоров'я, що в майбутньому дозволить залучити з їхньою допомогою додаткові засоби для досягнення поставленої мети, однак даний напрямок буде вимагати від України максимальної прозорості й контролю з боку інвесторів.

Висновки. У такий спосіб для подальшого поширення добровільного медичного страхування в Україні необхідно реформувати систему охорони здоров'я шляхом поєднання обов'язкового й добровільного медичного страхування. Основною рекомендацією є термінове впровадження ОМС, а добровільне медичне страхування розглядати як джерело фінансування додаткових медичних послуг, так як диференціація джерел фінансування системи охорони здоров'я мінімізує вплив соціальних ризиків. Також необхідно переглянути існуючу систему фінансового забезпечення охорони здоров'я в Україні, популяризувати добровільне медичне страхування серед населення, запровадити державне фінансування мінімального рівня медичного обслуговування, а також за рахунок здійснення фінансової підтримки в сімейних колах. Запропонована система фінансування системи медичного страхування передбачає комплексне

й адресне досягнення економічного й соціального ефекту для всіх суб'єктів сфери охорони здоров'я.

Список використаної літератури

1. Стеценко В. Медичне страхування як складова системи страхування (правові аспекти) // Форум права. – 2009. – №3. – С. 597-602.
2. Савенко А.Ю. Введення бюджетно-страхової системи фінансування обов'язкового медичного страхування в Україні як один із шляхів реформування української системи охорони здоров'я / А. Ю. Савенко, А.О. Паламарчук. – Вісник Хмельницького національного університету, Серія Економічні науки. – №1, Т.2. – 2010. – С. 156-160.
3. Внукова Н.М. Соціальне страхування: навч. посібник / Н.М. Внукова, Н.В. Кузьминчук. – К.: Кондор, 2006. – 352 с.
4. Стеценко В. Організаційно-правові засади медичного страхування: зарубіжний досвід та пропозиції для України // Підприємництво, господарство і право. – 2008. – № 1. – С. 10-13.
5. Яковлева Т. Соціально-правові передумови запровадження обов'язкового медичного страхування // Підприємництво, господарство і право. – 2008. – № 11. – С. 71-74.
6. Фінансування охорони здоров'я за 2012 рік [Електронний ресурс] // Всесвітня організація охорони здоров'я: [сайт]. – Режим доступу: http://www.who.int/gho/health_financing/en/index.html.
7. Базилевич В.Д. Страхова справа: [монографія] / В.Д. Базилевич, К.С. Базилевич. – 6-те вид. – К.: Знання, 2008. – 351 с.
8. Медичне страхування – страхування здоров'я Страхової Брокер – Николаенков П.А. – СКАП [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://strahovanienpa.wordpress.com/2011/02/13/>
9. Осадець С.С. Страхування : підручник / С.С. Осадець. – Вид. 2-ге, [перероб. та доп.]. – К.: Вид-во КНЕУ, 2002. – 599 с.
10. Солдатенко О. Історія становлення медичного страхування як одного із джерел фінансування охорони здоров'я // Право України. – 2010. – №6. – С. 233-239.
11. Яворська Т. В. Страхові послуги : навч. посібник / Т. В. Яворська ; за ред. проф. С. К. Реверчука. – К.: Знання, 2008. – 350 с.
12. В Україні страхова медицина відкладається: у влади немає грошей на реформи [Електронний ресурс] // Газета тиждень: [сайт]. – Режим доступу: <http://tyzhden.ua/News/76736>.
13. Показники страхових компаній-членів ЛСОУ за 9 місяців 2013 року [Електронний ресурс] // Ліра страхових організацій: [сайт]. – Режим доступу: <http://uainsur.com/stats/non-life/>.

Надійшла до редакції 06.02.14

А. Тлустая, канд. екон. наук, ассист.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

МЕДИЦИНСКОЕ СТРАХОВАНИЕ В РЕФОРМИРОВАНИИ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ УКРАИНЫ

В статье исследована экономическая сущность медицинского страхования, определена роль такого вида страхования в систем общественного страховой защиты. Раскрыты организационно-экономические аспекты функционирования систем медицинского страхования; рассмотрены процессы функционирования систем медицинского страхования в развитых странах мира.

Ключевые слова: медицинское страхование, страховая медицина, обязательное медицинское страхование, добровольное медицинское страхование

H. Tlusta PhD (Economic), assistant
Taras Shevchenko National University of Kyiv

HEALTH INSURANCE IN HEALTH REFORM IN UKRAINE

The author of the article researched the theoretical and methodological approaches to the formation and development of the health insurance market conditions, also investigated the condition and features of the functioning of the health system in Ukraine and abroad, reasonable prospects of introducing mandatory and dissemination of voluntary health insurance, as well as ways of improving financial provide health insurance system in Ukraine.

Keywords: health insurance, medical insurance, mandatory health insurance, voluntary health insurance

УДК 368.041
JEL G220

О. Лобова, канд. екон. наук, ассист.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

ЕФЕКТИВНІСТЬ СТРАХУВАННЯ РИЗИКІВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ

В статті обґрунтовується необхідність страхування підприємницької діяльності в аграрному секторі. Описано різні види сільськогосподарських ризиків, з якими стикається підприємець в аграрному секторі. Визначаються принципи, на яких базується ефективність сільськогосподарського страхування. Розглядаються різні способи визначення ефективності страхування. З урахуванням недоліків досліджених методів, запропоновано комплексний підхід оцінки ефективності страхування ризиків підприємницької діяльності в аграрному секторі.

Ключові слова: сільськогосподарське страхування; ефективність страхування; оцінка ефективності страхування.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку сільського господарства України, коли майже завершено перехід до приватної форми господарювання, на

перший план виходять завдання розбудови інфраструктури аграрного ринку. Важливим елементом цієї інфраструктури має стати система фінансово-кредитного

забезпечення, зокрема – система страхування сільськогосподарського виробництва.

Особливої актуальності набувають питання вдосконалення страхування підприємницької діяльності в аграрному секторі економіки України. Для чого необхідно комплексно дослідити існуючі методи оцінки ефективності страхування та визначити їх переваги та недоліки і встановити з поміж досліджуваних оптимальний.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. На сьогодні питання страхування сільськогосподарських товаровиробників перебувають в центрі уваги як органів державного управління так і вітчизняної економічної науки. Так, зокрема, питанням теорії і практики страхування присвятили свої праці В.Д.Базилевич, В.І.Грушко, О.Є.Гудзь, М.Я.Дем'яненко, М.С. Клапків, М.В. Мних, С.А.Навроцький, С.С.Осадець, Р.В. Пікус, В.І. Плис, Я.П.Шумелда, К.К.Якуненко, О.І.Ястремський.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Слід зазначити, що на даний час в економічній літературі приділяється велика увага проблемі розвитку сільськогосподарського страхування. Але водночас питання оцінки ефективності страхування підприємницької діяльності потребують подальшого дослідження. Зважаючи на наведене вище, виникає необхідність проведення комплексного дослідження теоретичних і практичних аспектів страхування сільськогосподарських товаровиробників з метою розробки системи показників оцінки ефективності страхування підприємницької діяльності в аграрному секторі.

Метою статті є узагальнення видів сільськогосподарських ризиків, визначення необхідності їх страхування та розробка комплексного методу оцінки ефективності страхування ризиків підприємницької діяльності в аграрному секторі економіки України.

Виклад основного матеріалу. Світова практика свідчить, що страхування сільськогосподарських культур є ефективним способом боротьби із стихійними природними діями інструментом забезпечення фінансово-господарської стійкості сільськогосподарських товаровиробників. Україна також має певний досвід страхування врожаю сільськогосподарських культур та багаторічних насаджень. Страхова система в сільському господарстві України знаходиться на сучасному етапі ринкових перетворень у стадії активного становлення: змінюються принципи, цілі і завдання даного механізму захисту майнових інтересів сільськогосподарських підприємств.

Страхування ризиків сільськогосподарського виробництва у світі є важливим елементом системи фінансово-кредитного забезпечення сільськогосподарських виробників. Страхова система АПК є регулятором процесів соціально-економічного розвитку в аграрному секторі, її завдання полягає не тільки в захисті майна в момент настання страхового випадку і відшкодуванні безпосереднього збитку, але й в усуненні інших порушень – непрямих збитків, що виникли в результаті знищення чи ушкодження майна, яке є власністю або предметом майнових прав застрахованого. Таким чином, метою страхування, як дієвого регулятора страхової системи АПК, є не тільки охорона майна, але і забезпечення умов для гармонійного розвитку галузі.

Можна виділити ряд чинників, які актуалізують необхідність сільськогосподарського страхування:

1. Високий ступінь ризиків агропромислового виробництва. Особливо це стосується рослинницької продукції, де результати виробництва безпосередньо залежать від впливу погодно-кліматичних умов, які періодично погіршують і без того важке фінансово-економічне положення сільськогосподарських підприємств.

2. Низький рівень розвитку сільськогосподарського страхування.

Причинами низького рівня сільськогосподарського страхування є:

- незадовільний фінансовий стан суб'єктів аграрного ринку, особливо в тих областях, які постраждали внаслідок стихійного лиха;
- відсутність вільних обігових коштів для сплати страхових платежів;
- нерозуміння суб'єктами аграрного ринку переваг страхування, як інструменту мінімізації ризиків;
- брак належного правового врегулювання відносин страховиків та страхувальників.

Установлено, що 2008 рік із сільськогосподарських виробників, у яких трапилися страхові випадки, належне відшкодування збитків отримали лише 29,6 % страхувальників. Для 43 % господарств, що одержали виплати, обсяг відшкодування становив менше 20 % заявлених збитків. Половина, господарств, що претендували на страхові відшкодування, чекали на них від 3 до 6 місяців з моменту подачі заяви, з них 32,4 % – до трьох місяців, 17,6 % – понад півроку. Також до негативних моментів слід віднести й високі страхові тарифи [1].

3. Зміни політики державної підтримки сільськогосподарських підприємств у зв'язку зі вступом України у СОТ. Загальновідомо, що правила СОТ вимагають обов'язкового скорочення певних заходів державної підтримки сільськогосподарських виробників, які негативно діють на ефективність міжнародної торгівлі. В той же час є достатньо широкий перелік інструментів державного регулювання агропромислового виробництва, які не мають або мають незначний вплив на стимулювання розвитку виробництва. Це заходи, які включені в групу "зелений коштик" і звільнені від зобов'язань по скороченню. Серед них важлива роль відводиться субсидюванню системи сільськогосподарського страхування, профілактиці заражень і боротьбі з шкідниками рослин і іншим заходам [2].

4. Зарубіжний досвід страхування сільськогосподарських ризиків. Цей чинник свідчить про необхідність сільськогосподарського страхування. Він ґрунтується на зарубіжному досвіді і показує, що багато країн світу, зокрема що знаходяться в сприятливіших кліматичних умовах ніж Україна, активно розвивають і підтримують даний інструмент забезпечення продовольчої безпеки, компенсації виробничих втрат, нарешті, поліпшення фінансового стану і підвищення стійкості сільськогосподарського виробництва.

Форми розвитку і підтримки сільськогосподарського страхування різні між собою. Однак механізм державної компенсації збитків від стихійних лих і субсидювання страхових внесків присутні в багатьох країнах, особливо європейських.

Сучасна українська практика сільськогосподарського страхування, що зазнає істотні організаційно-правові та фінансові зміни, вимагає обов'язкового врахування зарубіжного досвіду захисту сільськогосподарських виробників.

5. Стимулювання інвестицій у сільськогосподарське виробництво. Інтеграційні процеси в сільському господарстві проявляються не тільки в зміні власника в сільськогосподарських підприємствах, створення великих агрофірм та агрохолдингів, а й значному припливу інвестицій, спрямованих часто безпосередньо в сучасні технології сільськогосподарського виробництва. Наприклад, досвід найбільших українських цукрових компаній свідчить про створення ними власної виробничо-технологічної бази за допомогою оренди земельних ділянок та впровадження передових технологій виробництва сільськогосподарської продукції. У подібній си-

туації ефективність інвестицій також залежить від всіх тих же кліматичних умов, які періодично несуть характер природних катаклізмів. У зв'язку з цим страхування сільськогосподарських ризиків служить не тільки надійним способом підтримки платоспроможності та фінансової стійкості сільськогосподарського підприємства, а також інструментом збереження великомасштабних вкладень, а отже, їх примножуючи, та є механізмом припливу додаткових інвестицій [3].

Страхування ризиків сільськогосподарських підприємств має загальнодержавне значення. Подібно тому, як раціонально використовується земля, чи ефективний в неї власник, так і держава має піклуватись, застраховані чи ні сільськогосподарські підприємства. У випадку стихійного лиха чи нещасного випадку відсутність страхового захисту може призвести до припинення або ослаблення виробничої діяльності господарства, як і при неефективному керуванні ним. А це вже питання не приватного, а суспільного значення.

Узагальнення численних наукових джерел та офіційних документів дозволяє скласти систематизований перелік сільськогосподарських ризиків, що визначають специфіку галузі. Ці ризики характерні для всіх країн, у національній економіці яких функціонує аграрний сектор. Можна виділити наступні ризики:

1) Природні ризики:

ризики низької і тривалої окупності вкладень, недоотримання прибутку. У сільському господарстві спостерігається великий розрив у часі між вкладенням коштів і віддачою внаслідок впливу природно-кліматичних факторів;

ризики швидкого зносу основних фондів через негативний вплив кліматичного фактору. Неприятливий вплив клімату на сільськогосподарську техніку, обладнання, виробничі та житлові приміщення в деяких регіонах.

2) Ризики самовідтворення. Значна частина створеної продукції не реалізується на сторону, а бере участь у подальшому відтворенні (насіння, корми, молодняк тварин і ін.)

3) Ризики сезонності агровиробництва:

ризики фізіологічних властивостей тварин. М'ясне, молочне тваринництво, наприклад, враховує фізіологічну циклічність життя тварин;

ризики кліматичних характеристик регіонів з істотною диференціацією по природним зонам. Періоди за часом року і терміни дозрівання плодів, зелені, зернових культур та ін..

4) Ризики нерівномірності кругообігу оборотних коштів агропідприємств у зв'язку з сезонністю виробництва (ризик неотримання позикового фінансування). Сезонність агровиробництва обумовлює сезонну потребу в оборотних коштах, яка істотно варіюється протягом року.

Мова йде про порівняльну сповільненість, поступове наростання витрат, вивільнення коштів з кругообігу одноразово, тобто в періоди виходу реалізації продукції. Нею визначаються ризики залучення позикового фінансування на прийнятних умовах.

5) Ризики меншої ефективності сільськогосподарського виробництва в порівнянні з іншими галузями економіки.

6) Ризики низької конкурентоспроможності сільгоспвиробництва і ризики неможливості для агропідприємств на рівних брати участь у міжгалузевій та міжнародній конкуренції. Потенційно низька конкурентоспроможність агровиробництва в порівнянні з іншими галузями ставить сільське господарство в нерівні умови.

7) Ризики більш повільного впровадження науково-технічних інновацій порівняно з промисловістю.

8) Ризики неадекватного, нешвидкого, консервативного реагування на мінливі умови ринку, трансформацію попиту на продукцію:

ризик природної обмеженості сільськогосподарських угідь при необхідності збільшення випуску продукції;

ризик тривалості відтворювального циклу (для створення нового плодоносного саду – більше п'яти років, вирощування дійного стада – понад три роки, нового винограду – більше 3 років і т.п.).

Немає можливості швидко збільшити площу посівів і поголів'я стада, щоб адекватно відреагувати на мінливу структуру платоспроможності попиту на продукцію. При відтворенні продовольчих товарів рівень еластичності між динамікою цих компонентів ринкової самоорганізації дуже низький. Так, зростання доходів населення, наприклад, і зниження цін на продукти харчування не викликають автоматичного підвищення платоспроможного попиту. Так само зростання цін не приводить до негайного зростання пропозиції продовольчих товарів.

9) Ризики обмеженої привабливості сільськогосподарського виробництва для інвесторів, обумовлені вищезгаданими особливостями, а також високою капіталоемністю і енергоемністю сільськогосподарського виробництва.

Для інвесторів ясний той факт, що сільське господарство – галузь з практично неможливим відтоком капіталу, тобто вартість виходу з інвестицій удвічі перевищує вартість входу.

Зазначені вище ризики дають найбільш об'єктивну характеристику особливостей галузі, які найбільш значимо проявляються в умовах ринкової економіки при вільній конкуренції і недостатньому регулюванні державою. Таким чином, підприємницький ризик сільськогосподарського товаровиробника набагато вище, ніж та ж категорія ризику в промисловості. Він зумовлений набагато більшим обсягом об'єктивних ризикових обставин, що залежать від стихійних сил природи. Причому мистецтво протистояння природному середовищу в значній мірі залежить від того, як на суб'єктивному плані будуть вирішуватися проблеми самого сільськогосподарського виробництва, його ефективності і продуктивності.

Отже, страховий захист майнових інтересів у сільському господарстві має ряд особливостей, пов'язаних із сезонністю виробництва, високою залежністю продуктивності від природно – кліматичних та погодних умов, великою територіальною розосередженістю основного засобу виробництва – землі, чутливістю об'єктів страхування до хвороб та епідемій у тваринництві, а також шкідників у рослинництві.

Головна мета страхової діяльності полягає в задоволенні суспільної потреби в надійній страховому захисті, який відповідатиме загальноприйнятним нормам фінансової стійкості. Ступінь досягнення цієї мети і визначає ефективність страхової діяльності.

У літературі визначено таке поняття "ефективності" стосовно до страхового процесу. "Ефективність" страхування – це ситуація, коли обидві сторони процесу страхування – страхувальник і страховик – отримують економічну вигоду від укладення страхового договору в порівнянні з ситуацією, коли такий договір не був укладений [4].

Економічна вигода страховика полягає в тому, що отриманих ним при підписанні договору страхових внесків повинно виявитися достатньо, щоб забезпечити формування необхідних страхових фондів, окупити витрати на ведення справи і отримати прибуток.

Економічна вигода страхувальника полягає в тому, щоб забезпечити собі додаткове джерело грошових коштів для компенсації збитків у разі виникнення непередбаченої ситуації і в той же час не відвернути значні

кошти на сплату страхових внесків, оскільки при цьому знижуються оборот фондів і прибутковість бізнесу.

Підвищення ефективності страхової діяльності вимагає розробки та реалізації комплексу економічних, соціальних і законодавчих заходів з метою забезпечення фінансової стійкості страхових операцій в умовах нестабільності та мінливості навколишнього середовища.

Ефективність страхування сільськогосподарських виробників повинна базуватися на таких принципах:

Принцип 1. Добровільність. Страхування сільськогосподарських ризиків не зачіпає інтереси третіх осіб, а стосується стратегій управління ризиками комерційних підприємств, індивідуальних підприємців, громадян, які ведуть особисте сільське господарство, та фермерських господарств. Тому сільськогосподарське страхування повинне бути побудоване на добровільній основі. У тих країнах, де сільськогосподарське страхування було обов'язковим, згодом проводилися реформи з переведення системи на добровільні принципи.

Принцип 2. Зацікавленість сільгоспвиробника. Участь в програмі сільськогосподарського страхування має бути вигідною для сільгоспвиробників. Не повинно виникати ситуацій, коли оптимальним варіантом є відмова від страхування в надії на отримання від держави безоплатних субсидій у разі неврожаю.

Принцип 3. Ризик-менеджмент. Страхування повинно стати елементом ризик-менеджменту для сільгоспвиробників, сприйматися не як спосіб привласнення бюджетних коштів або отримання доступу до безоплатних субсидій, а як інструмент управління ризиками.

Принцип 4. Багатоваріантність продуктової лінійки. Страхувальник повинен мати свободу вибору страхового продукту, який підходить для нього. Щоб знизити вартість страхування, сільгоспвиробник повинен мати можливість виключати з покриття неактуальні для його регіону і його сільгоспкультури ризики. Крім того, сільгоспвиробник повинен мати можливість самостійно обирати рівень покриття (відсоток недобору врожаю, який буде страховим випадком). Страховий поліс, який субсидується повинен прийматися банками як забезпечення застави. Окремо необхідно розвивати страхування по індексу, вид страхування, що дозволяє мінімізувати витрати на врегулювання збитків.

Принцип 5. Стимулювання ефективних сільгоспвиробників. Страхування повинно стимулювати розвиток виробничих технологій в сільському господарстві. При розрахунку страхової премії має враховуватися наявність технологій, що знижують ризики сільгоспвиробника, а показник недобору врожаю має розраховуватися, виходячи з власних показників врожайності господарства, а не середнього по регіону рівня. Важливим фактором деталізації тарифів є єдина статистична база в рамках професійного об'єднання страхових компаній.

Принцип 6. Рівний доступ до отримання субсидій з боку сільгоспвиробників. Для збереження вільної конкуренції між сільгоспвиробниками державні субсидії повинні надаватися в рівному розмірі незалежно від суб'єкта і типу господарства.

Принцип 7. Збалансованість. Обсяг виділених субсидій повинен знаходитися в прямій залежності від величини попиту на сільськогосподарське страхування з державною підтримкою. Повинен бути передбачений механізм додаткового виділення субсидій на випадок перевищення заявок на субсидії над сумарним обсягом виділених коштів.

Принцип 8. Прозорість і налагодженість системи перерахування субсидій. Весь механізм перерахування субсидій повинен бути максимально простим і прозорим, не передбачаючи двояке тлумачення. При цьому

повинні бути розроблені санкції за недотримання термінів перерахування субсидій.

Принцип 9. Створення надійної і багаторівневої системи страхового захисту. Специфіка сільськогосподарського страхування (висока ймовірність кумуляції ризиків), а також висока соціальна значимість цього виду страхування визначають необхідність додаткових вимог до надійності страхових компаній, що працюють у цій сфері. Ефективним критерієм відбору страховиків є використання рейтингів їх надійності. Важливим фактором, що підвищує надійність системи, є створення багаторівневої системи страхового захисту – організація перестрахового пулу за участі державної перестраховальної компанії. Як показує закордонна практика, в країнах, де сільськогосподарське страхування тільки починає розвиватися, страхові компанії зазвичай мають труднощі з отриманням якісного перестраховального захисту, тому в цих випадках держава виступає як перестраховальник. З часом, коли накопичується статистика, страховикам стає вигідніше перестраховуватися у великих міжнародних перестраховальних компаніях [5].

Принцип 10. Обов'язковість інституту незалежної експертизи. В основу системи андеррайтингу та врегулювання збитків у сільськогосподарському страхуванні повинна бути покладена незалежна експертиза, яка покликана знизити число спірних випадків і підвищити довіру між страховиками і страхувальниками.

Будь-який господарюючий суб'єкт здійснює свою діяльність у певних умовах зовнішнього і внутрішнього середовища. Наявність безлічі факторів, які впливають і ймовірності різкої зміни кожного з них у вибраному діапазоні часу створюють небезпечну ситуацію, тому виробничий процес в аграрній галузі нерозривно пов'язаний з певним рівнем ризику. Це пояснюється впливом різних груп чинників, що формують рівень ризику підприємства. Ці групи ризиків були описані в п.1.3. даного дисертаційного дослідження.

Для досягнення прийнятної рівня ризику господарюючий суб'єкт, оперуючи певними методами управління ризиком, у ряді випадків може вдатися до передачі ризику іншим особам, тобто задіяти такий економічний механізм як страхування.

Формування страхового захисту підприємства повинно здійснюватися в рамках загального процесу управління ризиками, тому одним з ключових моментів використання підприємствами страхових послуг є оцінка ефективності їх надання. Крім того, дана процедура сприятиме поліпшенню якості страхового захисту підприємств аграрного сектора, підвищуючи тим самим рівень безпеки функціонування господарюючого суб'єкта.

Показники оцінки ефективності страхових операцій у вітчизняній теорії та практиці страхування досить давно вивчаються і застосовуються фахівцями-страховиками. Проте договір страхування – це двостороння угода, в якій обов'язково беруть участь, як мінімум, дві сторони – страховик і страхувальник. І якщо з позиції страховика питання досить добре вивчені, то методичні основи визначення ефективності страхування з точки зору підприємства висвітлені не повною мірою, що визначає актуальність дослідження означеної проблеми.

Формування страхового захисту підприємства повинно здійснюватися в рамках загального процесу управління ризиками, тому одним з ключових моментів використання підприємствами страхових послуг є оцінка ефективності їх надання. Крім того, дана процедура сприятиме поліпшенню якості страхового захисту підприємств аграрного сектора.

Загалом, оцінка ефективності застосування того чи іншого методу управління ризиком залежить від крите-

рію, який покладено в основу порівняння. Фахівці в галузі управління ризиком вказують два принципових підходи до вироблення критерію:

1. вибір технічного параметра, який з тих чи інших причин не повинен виходити за допустимі межі;

2. вибір фінансово-економічного параметра або якісних характеристик процесу, які визначають вигоду використання методу для підприємства.

На основі першого підходу, як правило, здійснюється оцінка результативності заходів щодо зниження рівня ризику. Другий використовується для визначення ефективності методів (у тому числі страхування), що

дозволяють забезпечити зменшення або компенсацію можливих наслідків реалізації ризику.

У рамках другого підходу можна виділити два способи визначення корисності страхових операцій – об'єктивний і суб'єктивний.

Об'єктивний (номінальний) спосіб визначення корисності операції вимірює вигоду, яку отримує суб'єкт по даній економічній операції, визначаючи її як в рівній мірі корисності для будь-якої особи, в тому числі і яка не бере участь в даній економічній операції, незалежно від часових змін. Потенційна вигода страхових відносин з точки зору всіх сторін представлена рис. 1.

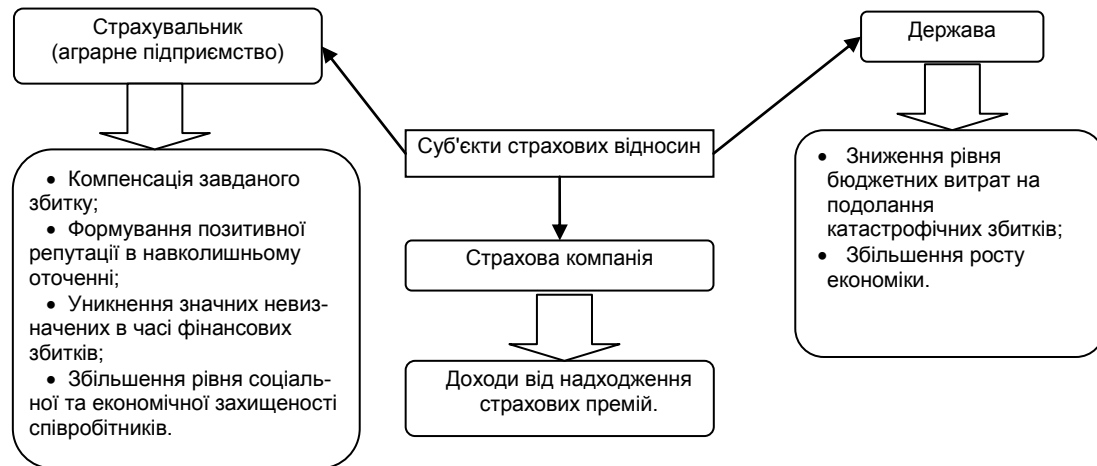


Рис. 1. Отримана вигода суб'єктів страхових відносин*

*Джерело: побудовано автором.

Суб'єктивний (реальний) спосіб визначення корисності страхової операції вимірює вигоду, принесену її учаснику, тільки стосовно даного суб'єкту, що відрізняється унікальністю по відношенню до інших економічних суб'єктів. Кожна сторона має свою індивідуальну оцінку корисності чи збитковості участі в страхових відносинах.

У рамках суб'єктивного підходу в літературі описується ряд методів визначення економічної ефективності страхування ризику господарюючого суб'єкта з притаманними їм перевагами і недоліками (табл. 1).

Таблиця 1. Методи визначення ефективності страхування

Назва методу	Суть методу	Переваги	недоліки
Витратний метод	Співвідношення витрат підприємства без укладання договору страхування та витрат з врахуванням страхування	Враховує альтернативні витрати підприємства; Достатньо простий в підрахунку.	Увага зосереджується на одному показнику витрат, а інші не враховуються.
Метод покриття	Визначення рівня покриття страховим відшкодуванням завданих збитків в разі настання страхового випадку	Даний показник покриття є найбільш визначальним при використанні страхування; Забезпечує обернений зв'язок в процесі формування страхового захисту.	Ефективність проявляється тільки у використанні разом з іншими методами; Важко провести попередні розрахунки.
Метод Хаустона	Оцінка впливу різних способів управління ризиком (страхування чи самострахування) на вартість підприємства	Якість та надійність страхового захисту підприємства визначається з врахуванням інтересів акціонерів.	Не враховує ймовірність настання страхового випадку; Можливість використання тільки на початковому етапі для визначення доцільності страхування.
Метод коефіцієнтів	Аналізується великий спектр різнобічних показників корисності страхування, вигод для страховальника та ін. у сукупності.	Широкий перелік коефіцієнтів дає можливість різнобічної оцінки з боку різних суб'єктів відносин, можливість розширення спектру показників.	Відсутня інтегральна оцінка, яка б дозволила визначити ефективність на багатокритеріальній основі.

*Джерело: узагальнено автором [6, 7, 8]

Виходячи з практики функціонування сільськогосподарських підприємств, найбільш важливими моментами при визначенні ефективності страхування підприємницьких ризиків є:

- характеристика страхової компанії, до послуг якої збирається звернутися підприємство (репутація компанії, величина її фінансових резервів і власного капіталу, рівень кваліфікації персоналу тощо);

- ступінь покриття страховою програмою негативних можливих/фактичних наслідків аварій та надзвичайних ситуацій;

- співвідношення витрат на страхування до рівня його корисності, тобто розміром компенсованих втрат. Цей аспект особливо важливий для підприємств аграрного сектору з комерційної точки зору, так як витрати по страхуванню відносяться на собівартість продукції, що викликає її збільшення і, як наслідок, зниження прибутку.

Була зроблена спроба усунути недоліки вище зазначених методів оцінки ефективності страхування ризику аграрного підприємства, зберігши при цьому їх безсумнівні переваги, з урахуванням найбільш значущих з практичної точки зору показників. Для чого пропонується використовувати комплексний підхід до визначення ефективності страхових операцій, заснований на аналізі окремих етапів взаємодії господарюючого суб'єкта і страховика (рис. 2).

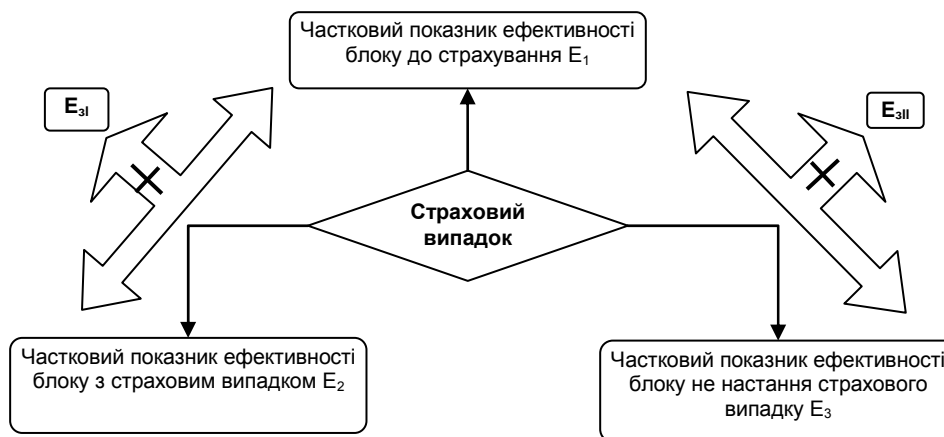


Рис. 2. Схема визначення комплексних показників (E_k) ефективності страхування*

*Джерело: побудовано автором.

Оціночні показники в залежності від моменту їх визначення групуються в три блоки, з подальшим розрахунком інтегрального показника:

1. показники до страхування (E_1) – показники, які розраховуються до укладення договору страхування та використовуються в основному для комплексної оцінки та відбору страхової організації, з якої в подальшому передбачається укладання договору страхування;

2. показники блоку E_2 – показники розраховуються після укладення договору страхування після закінчення

звітної періоду (наприклад, календарного року або періоду посіву, на який укладено договір страхування);

3. показники блоку E_3 – показники розраховуються після укладення договору страхування при настанні страхової події.

Облік різних аспектів взаємодії економічного суб'єкта та страхової компанії в рамках представленої методу досягається використанням як кількісних, так і якісних показників, рекомендований набір яких представлений рис. 3.

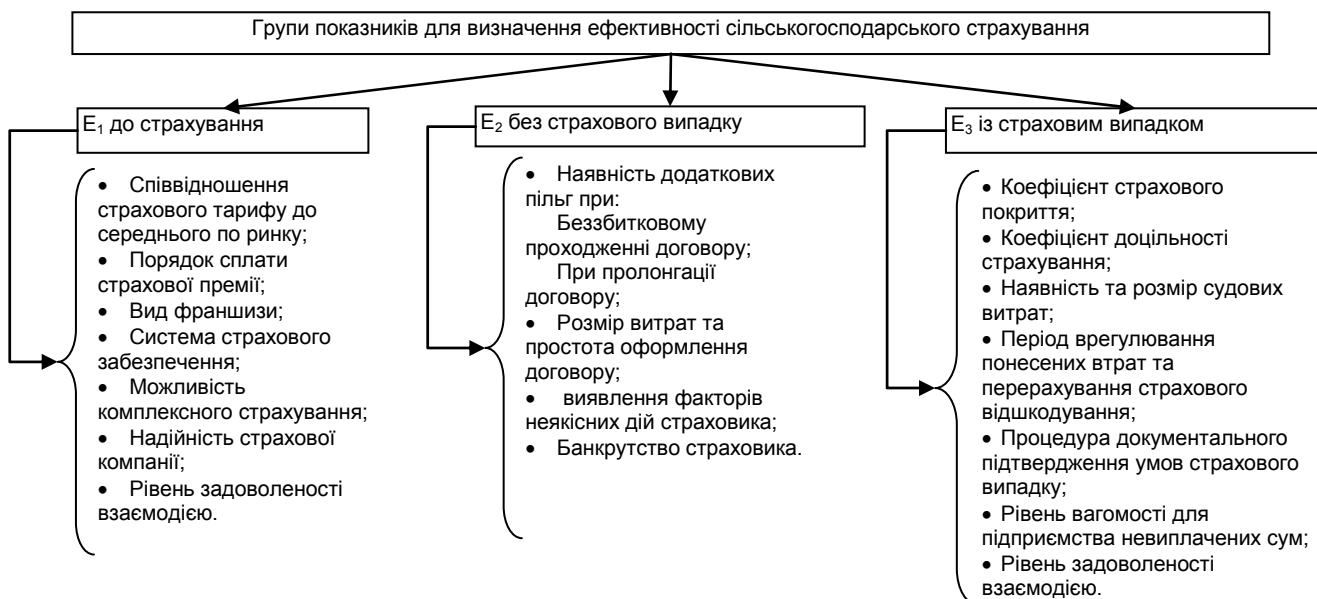


Рис. 3. Показники для оцінки ефективності страхування*

*Джерело: побудовано автором.

Особливо слід відзначити використання при оцінці такої характеристики як рівень задоволеності страхувальника взаємодією зі страховиком. Введення даного

критерію можливо при наявності достатньої кількості страхових компаній і посилення конкуренції між ними. Дані умови сприяють орієнтації страхових компаній на

надання якісного сервісу, а підприємству дають можливість вибору страховика, звертаючи більше уваги на якість обслуговування.

Згідно запропонованої методики кожна позиція, що представлена на рис. 3 та табл. 2, оцінюється експертним шляхом за розробленою вербально-числовою п'ятибальною шкалою (0 – мінімальне або найгірше значення показника, 5 – максимальне або найкраще значення).

Частковий показник ефективності страхових операцій по блоку може бути розрахований з використанням методу відстаней [9]:

$$E_i = \sqrt{\sum_{j=1}^n (P_{ij} - P_{ij\max})^2} \quad (1)$$

де E_i – частковий показник i -ї групи; P_{ij} – експертна оцінка j -го показника в i -ій групі; $P_{ij\max}$ – максимальна експертна оцінка j -го показника в i -ій групі; i – номер групи, в даному випадку $i = 1$ або $i = 2$; j – номер оцінюваного показника в групі; n – кількість оцінюваних показників у групі.

Інтегральний показник ефективності визначається як добуток часткових показників по блоках.

Якщо страховий випадок не настав, то загальний показник розраховується як:

$$E_{3I} = E_1 \times E_2 \quad (2)$$

Якщо страховий випадок настав, то загальний показник розраховується як:

$$E_{3II} = E_1 \times E_2 \quad (3)$$

Запропонована методика забезпечує реалізацію комплексного підходу, простоту інтерпретації інтегрального показника (прагнення до одиниці) і можливість доповнення переліку показників кожного блоку, що буде сприяти більш обґрунтованому прийняттю управлінських рішень в області формування страхового захисту сільськогосподарських підприємств.

Висновок про надійність страхової компанії, щодо послуг якої звертається сільськогосподарський виробник, можна зробити на основі її класу в рейтингу страхових компаній.

Висновки. Досвід розвинутих країн показує, що саме страхування надає найбільш повні гарантії компен-

сації шкоди майновим інтересам як підприємств та організацій, так і фізичних осіб. У міру поглиблення процесу реформування і появи реального приватного власника в сільському господарстві України питання управління ризиками, пов'язаними з виробництвом сільськогосподарської продукції, постає все гостріше, адже кожний підприємець прагне отримати великий прибуток і розмір оплати праці всіх працівників залежить від загального прибутку підприємства.

Страхування в сільському господарстві скорочує фінансові втрати від стихійних лих і може бути заставою для отримання кредиту. Виходячи з практики функціонування сільськогосподарських підприємств, найбільш важливими моментами при визначенні ефективності страхування ризиків підприємницької діяльності в аграрному секторі є: характеристика страхової компанії, до послуг якої збирається вдатися підприємство; ступінь покриття страховою програмою негативних можливих/фактичних наслідків аварій та надзвичайних ситуацій; співвідношення витрат на страхування до рівня його корисності, тобто розміром компенсованих втрат.

Список використаної літератури

1. Міжнародна фінансова корпорація: річна звітність в аграрному секторі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www1.ifc.org>.
2. Залетов О.А. Страхование в Украине. – К.: МА "BeeZone", 2002 – 452 с.
3. Гудзь О.Є. Страхування агробізнесу та напрями розвитку агрострахування в Україні // Економіка АПК. – № 8. – 2006. – С. 72-76.
4. Гвозденко, А.А. Страхование: учеб. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. – 464 с.
5. Страхування: підручник / [В.Д. Базилевич, К.С. Базилевич, Р.В. Пікус, О.Ф. Філонюк, О.І. Черняк]. – К.: Знання, 2008. – 1019 с.
6. Макаревич Л. Управление предпринимательскими рисками // Л. Макаревич. – М.: Дело и Сервис, 2006. – 448 с.
7. Машина Н. І. Економічний ризик та методи його вимірювання / Н. І. Машина. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 215 с.
8. Салыга С.Я., Костанян Г.А., Василичев Д.В. Управление эффективностью работы хозяйствующих субъектов. – Запорожье: ЗГИА, 2000. – 264 с.
9. Мних С.В. Економічний аналіз: Підручник / С.В. Мних. – К.: Знання, 2011. – 630 с.

Надійшла до редакції 30.01.14

О. Лобова, канд. экон. наук, ассист.
КНУ имени Тараса Шевченка, Киев

ЕФЕКТИВНОСТЬ СТРАХОВАНИЯ РИСКОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ

В статье обосновывается необходимость страхования предпринимательской деятельности в аграрном секторе. Описано различные виды сельскохозяйственных рисков, с которыми сталкивается предприниматель в аграрном секторе. Определяются принципы, на которых базируется эффективность сельскохозяйственного страхования. Рассматриваются различные способы определения эффективности страхования. С учетом недостатков исследованных методов, предложен комплексный подход оценки эффективности страхования рисков предпринимательской деятельности в аграрном секторе.

Ключевые слова: сельскохозяйственное страхование; эффективность страхования, оценка эффективности страхования.

O. Lobova, PhD (Economic), assistant
Taras Shevchenko National University of Kyiv

THE RISK INSURANCE EFFICIENCY OF BUSINESS ACTIVITY IN THE AGRICULTURAL SECTOR

The necessity of business activity insurance in the agricultural sector is grounded in this article. Different types of agricultural risks are described. The principles, on which the efficiency of agricultural insurance is based, are determined. Such as: voluntary; the farmers interest; risk management; multivariate product line; promote farmers efficient; equal access to subsidies from farmers; balance; transparency and coordination of the subsidies transfer; creating a reliable and multi-level system of insurance coverage; binding institute of independent examination. The different ways to determine the effectiveness of insurance are considered.

Keywords: agricultural insurance; insurance efficiency; estimation of the insurance efficiency.

УДК 368.4
G 220

О. Прокоф'єва, асп.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ ПЕРЕСТРАХУВАННЯ

У статті досліджено світовий ринок перестрахування в період глобальної рецесії та визначено основних гравців даного ринку. Також проаналізовані основні показники та найбільші катастрофічні збитки за 2008-2012 роки. Проаналізована сума страхових премій, отриманих за останні п'ять років найбільшими перестраховими компаніями світу.

Ключові слова: перестрахування, глобальні перестрахові та перестрахові групи, капітал перестраховиків, страхова премія, природні катаклізми.

Постановка проблеми. Страхування за своєю природою є інтернаціональним бізнесом. Національні страхові системи не можуть функціонувати без інтеграції у світовий ринок страхування та перестрахування.

Світові перестрахові ринки близькі за стандартами і механізмам здійснення страхових операцій. Однак за останні десять років їх шляхи серйозно розійшлися, так як прийняті різні законодавчі норми, досягнуті різні фінансові результати.

Перестрахування по своїй суті – міжнародний бізнес, оскільки має на меті вторинний, подальший розподіл прийнятих на страхування ризиків, що може бути забезпечений, головним чином, залученням іноземного капіталу. Сучасний світовий ринок перестрахування ще в більшій мірі, ніж ринок прямого страхування, схильний до процесів глобалізації та зрощування страхового, банківського і фондового капіталів. Ці процеси є наслідком необхідності збільшення капіталізації перестраховиків для надання необхідних фінансових ємностей для перестрахування природних катастроф, збитки, від настання яких оцінюються в десятки мільярдів доларів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній літературі існує досить багато дослідників та науковців, які розглядають проблеми перестрахування. Серед вчених-економістів, що досліджували дані питання, можна виділити таких: А. Архіпов, В. Базилевич, В. Безугла, О. Гаманкова, В. Гомелля, М. Мних, С. Осадець, Р. Пікус, К. Пфайффер, Л. Орланюк-Малицька, Т. Федорова, А. Шаповал, Я. Шумелда та інші.

Невирішені частини проблеми. Оцінка сукупної страхової премії, яка одержана світовим перестраховальним ринком, досить мала, оскільки перестрахуванням можуть займатися як спеціалізовані професійні перестраховальні суспільства, число яких у світі не підлягає єдиному обліку, так і страховики на додаток до своєї основної діяльності з прямого страхування.

Концентрація в перестраховальному бізнесі триває і є результатом потреби у формуванні все більших перестраховальних ємностей, з одного боку, а з іншої сторони, повною мірою пов'язана з усіма факторами, що визначають процес глобалізації світового страхового ринку.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз світових перестрахових процесів та їх вплив на світовий ринок перестрахування.

Виклад основного матеріалу. Світовий перестраховий ринок знаходиться в даний час в дуже непростому положенні. Криза на ринку, викликана світовою економічною кризою, поступово згладжується. Дуже великі суми відповідальності та премій надходять з США на європейський перестраховий ринок, тому практично всі європейські перестраховальники сьогодні стурбовані і насторожені цією тенденцією. Вони не відкидають американські ризики, але перебувають у пошуках альтернативних ринків, які могли б збалансувати їх портфель. Ринки Азії та країн Співдружності – один з таких ринків. Однак європейські перестрахові компанії стикаються з іншою проблемою – незрозумілі для них правила поведінки на ринку, недосконале законодавче забезпечення та непередбачені майнові ризики [1].

Концентрація світового ринку перестрахування зосереджена в таких регіонах: Північна Америка (близько 56%), Латинська Америка (близько 4%), Західна Європа (близько 26%), Азія (близько 12%) та інші країни (близько 2%). Важливим є той факт, що ТОП 5 охоплюють майже 60 % ринку перестрахування, ТОП 6-10 майже 20 % ринку, ТОП 11-15 10 % ринку, ТОП 16-20 приблизно 6 % перестрахового ринку. Усі інші перестрахові компанії охоплюють лише 7 % частку ринку перестрахування. Така тенденція свідчить про те, що світовий перестраховий ринок контролюють в основному 15-20 найбільших перестрахових компаній, які, в свою чергу, встановлюють правила гри на даному ринку. У випадку настання великих економічних потрясінь, дані страхові компанії (у випадку банкрутства) можуть суттєво вплинути на світовий ринок перестрахування.

Для забезпечення фінансової стійкості світові перестраховики повинні мати достатній рівень капіталу, який дозволить їм здійснювати виплати по катастрофічним збиткам. На рис. 1. представлена динаміка капіталу перестраховиків за 2008 – 2013 рр.

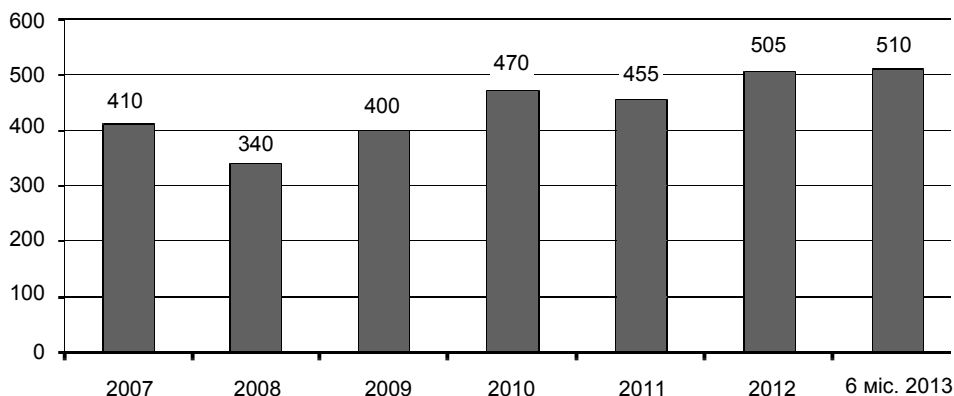


Рис. 1. Динаміка капіталу перестраховиків у 2008–2013 рр (млрд.дол.)

*Джерело: складено автором на основі даних [2].

Капітал світових перестраховиків досяг максимально-го рівня у перші половини 2013 року за весь досліджуван-ний період та становив 510 млрд. дол., що на 1 % більше в порівнянні з 2012 роком. Дана цифра представляє со-бою загальну ємність капіталу для перестраховування та включає в себе як традиційні, так і не традиційні форми капіталу перестраховика. Ця сума являється рекордною за досліджуваний період та представлена в контексті, коли велика кількість світових перестрахових компаній очікують підвищення тарифів на наступний період в ре-зультаті значних потрясінь, які відбулися в 2012 році.

Застраховані збитки у 2013 році становили близько 40 млрд. дол., при цьому майже половина застрахова-них збитків припадає на США. З врахування сьогодиш-ніх тенденцій, тільки Європа та Північна Америка (крім США) готові підтримувати щорічні застраховані втрати, так як в даних регіонах існує великий ризик настання природних катастроф.

Економічні втрати від природних та інших катастроф за підсумками 2012 року досягли \$140 млрд. Найбільші втрати рокупов'язані з природними катастрофами – в першу чергу, в США. Загальний обсяг застрахованого збитку від катастроф, що обрушилися на планету в 2012 році, становить \$65 млрд. Після відносно благопо-лучного і спокійного першого півріччя 2012 року на США обрушилися спочатку посуха, а потім ураган Сенді, що призвело до значних економічних втрат. За підсумками 2012 року, за час якого сталися рекордно сильні земле-трусси і повені, сума збитків сягнула історичного макси-муму в \$120 млрд. Протягом останніх двох років найбі-льші природні катастрофи траплялися в Азії та Південній Америці. У 2012 році тенденція змінилася – п'ять самих руйнівних із застрахованих катаклізмів відбулося в США.

Економічний збиток країн світу від техногенних ка-тастроф і природних катаклізмів у 2012 році склав 186 мільярдів доларів, 77 мільярдів доларів із цієї суми покрили страховики. Це третій показник в історії, хоча він і значно нижчий аналогічного показника попередньо-го року – в 2011 році виплачені страховими і перестра-хувальними компаніями суми перевищили 126 мільяр-дів доларів через стихійні лиха в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні. До найбільшого збитку в 2012 році призвели великі природні катаклізми в США – сума збитків становить 119 мільярдів доларів, з них 65 мільярдів відшкодували страховики.

Найбільший економічний збиток заподіяв ураган "Се-нді" у США: 25 мільярдів доларів, що становить дві п'я-

тих від загальносвітового збитку або 90% за застрахо-ваними випадками. Друге місце щодо заподіяного збит-ку займає тривала літня посуха у США, яка обійшлася економіці у 20 мільярдів доларів (має бути відшкодова-но близько 15-17 мільярдів).

Загальносвітові збитки від природних катаклізмів у минулому році виявилися істотно нижчими, ніж у попе-редньому. У 2011 році збиток склав 400 мільярдів до-ларів, з яких страхові компанії повинні були відшкоду-вати 119 мільярдів. Кількість катастроф, навпаки, зрос-ла: 900 випадків проти 820 у 2011 році.

Загальний економічний збиток, заподіяний країнам Центральної та Східної Європи, обійдеться більш ніж у 12 млрд євро. Ця цифра включає в себе близько 3,5 млрд євро страхових виплат.

Найбільше від повені в 2012 році постраждала Ні-меччина. Небезпека руйнівних повеней постійно зрос-тає і починаючи з 1980 року їхня кількість подвоїлася. При цьому актуальні дослідження свідчать, що тут не обійшлося без загального потепління клімату і танення арктичної криги.

Між тим, за даними MunichRe, незважаючи на те, що у червні під водою опинилося мало не пів-Європи, у першому півріччі 2013 року збитки від природних ката-строф (урагани, повені, землетрусси тощо) у світовому масштабі виявився меншими (35 млрд євро), ніж за той же період 2012 року (45 млрд євро). Середній же показ-ник за десять останніх років тут дорівнює 66 млрд євро.

Для більш повного аналізу світового ринку пере-страховування візьмемо п'ять найбільших перестрахових компаній та груп, які мають досить вагомий вплив на світовому ринку та визначають напрями розвитку даної галузі. До найбільших перестрахових компаній світу відносять MunichRe (Німеччина), SwissRe (Швейцарія), Lloyd's (Великобританія), HannoverRe (Німеччина), Reinsurance Group of America (США). Перестрахові ком-панії представлені на світовому ринку перестраховування з моменту його заснування та відображають всі тенде-нції розвитку даного ринку. За досліджуваний період (2008 – 2012 роки) дані перестрахові компанії згідно рейтингового агентства Standard and Poor's мали дуже високий ступінь фінансової надійності – A++, A+ та A, що свідчить про високий рівень розвитку даних компа-ній та їх спроможність виконати свої фінансові зобов'я-зання у випадку настання страхової події.

Розглянемо загальну суму страхових премій, яку отримали досліджувані компанії за п'ять років (табл. 1).

Таблиця 1. Загальна сума страхових премій, отриманих за 2008-2012 рр. (млн. євро)

№	Перестрахова компанія	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік
1	Munich Re	37800,0	41400,0	45500,0	49500,0	52000,0
2	Lloyd's	21486,5	26250,9	26990,4	28047,7	30464,6
3	Hannover Re	8120,9	10274,8	11428,7	12096,1	13774,2
4	Swiss Re	18346,6	24520,3	21194,4	20627,3	24697,3
5	Reinsurance Group of America	4288,8	4586,5	5289,2	5658,8	6047,0

*Джерело: складено автором на основі даних [6].

За 2012 рік найбільшу кількість страхових премій отримала перестрахова компанія MunichRe, яка з 2008 року поступово нарощує кількість зібраної премії. Такі ж тенденції спостерігаються і у інших перестрахових ком-паній, що свідчить про те, що дані компанії постійно збільшують свої фінансові можливості та утримують з кожним роком все більше і більше страхових ризиків.

Збільшення кількості зібраних страхових премій від-булося за рахунок зменшення рівня страхових випадків, в порівнянні з попередніми роками. У 2011 році відбули-

ся такі найбільші катастрофічні випадки: повінь в Авст-ралії (штат Квінсленд), "зимовий шторм" у США, циклон "Ясі" в Австралії, землетрусси у Новій Зеландії та Японії, повінь в Таїланді та торнадо в США (Таскалуса, Джоп-лін). У 2012 році відбулася менша кількість катастрофіч-них подій, до яких можна віднести ураган "Сенді" у США, доволі довга засуха у США, повені в Європі тощо [5].

Як, ми знаємо, прибуток страхової (перестрахової) компанії складається з прибутку від страхової діяльнос-ті, прибутку від інвестування та розміщення тимчасово

вільних коштів, прибутку від інших операцій. Найкращим чином дане правило використали перестрахові компанії MunichRe та Swiss Re, які за допомогою вірних інвестиційних рішень досягли такого високого результа-

ту. Інші перестрахові компанії теж здійснюють інвестиційні вкладення, але в значно менших об'ємах. Рівень інвестиційних вкладень перестрахових компаній відображений в рис. 2.

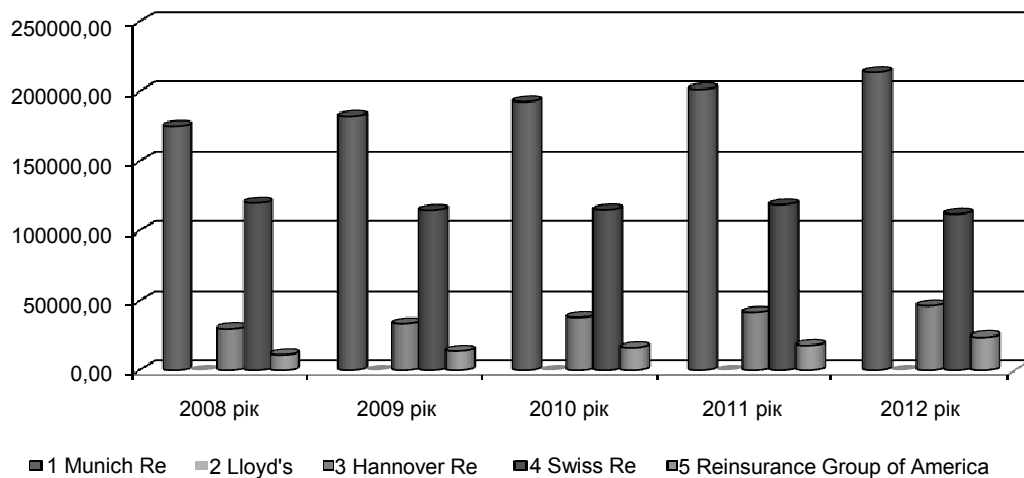


Рис. 2. Інвестиційні вкладення у 2008-2012 рр. (млн. євро)

*Джерело: складено автором на основі даних [2].

Найменший об'єм інвестиційних вкладень здійснює перестрахова компанія Lloyd's, її інвестиції варіюються в розмірі 80,44 млн. євро у 2008 році до 93,29 млн. євро у 2012 році. Найкраща інвестиційна політика у перестраховій компанії MunichRe, у 2008 році її інвестиції становили 174900 млн. євро, а у 2012 році цей показник досяг 213800 млн. євро.

Інвестиційна політика перестрахових компаній складається з фінансових вкладень, депозитів, частки перестраховиків у технічних резервах, у незароблених премії, позовів, боржників, інших дебіторів, інших активів,

матеріальних активів, грошових коштів в банках і касі, переоплати та нарахованих доходів, нарахованих відсотків і оренди, інших переоплат та накопичених доходів.

Ефективність розвитку страхової або перестрахової компанії можна визначити за допомогою комбінованого коефіцієнта, який показує, яка частка доходу від страхових премій направляється страховиком на здійснення виплат по страховим (перестраховим) випадкам та покриття інших видатків.

Розрахунок комбінованого коефіцієнта (%) у 2008 – 2012 роках представлено в табл. 2.

Таблиця 2. Комбінований коефіцієнт (%) у 2008 – 2012 рр.

№	Перестрахова компанія	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік
1	MunichRe	-	99,4	99,7	99,5	100,2
2	Lloyd's	91,3	86,1	93,3	106,8	91,1
3	Hannover Re	95,4	96,6	98,2	104,3	95,8
4	Swiss Re	97,9	88,3	93,9	104,0	80,7
5	Reinsurance Group of America	-	-	-	94,2	95,6

*Джерело: складено автором на основі даних [2].

Найбільш несприятливим роком для перестрахових компаній був 2011 рік, комбінований коефіцієнт більшості перестрахових компаній перевищив 100% бар'єр, що свідчить про збиткову діяльність даних компаній. Така ситуація зумовлена великою кількістю катастрофічних випадків, про які згадувалося раніше, які потребували значних фінансових вкладень.

Наприклад, повинь в Австралії (штат Квінсленд) завдала збитків на 20 млрд. австралійських доларів, виплати страховиків та перестраховиків склали близько 2,3 млрд. дол.; "зимовий шторм" у США завдав колосальних збитків економіці, виплати страхових компаній становили приблизно 1400 млн. дол.; циклон "Ясі" в Австралії завдав збитків на суму 5 млрд. австралійських доларів, страхові виплати становили бли-

зко 1500 млрд. дол.; землетрус в Новій Зеландії (Крайстерч) магнітудою 6,3 бали забрав життя 185 осіб, а страхові виплати становили 12 млрд. дол.; землетрус у Японії біля острова Хонсю магнітудою 9,0 бали забрав життя 15883 осіб та завдав збитків на суму 309 млрд. дол., страхові виплати становили 35 млрд. дол., така велика сума зумовлена тим, що землетрус пошкодив АЕС "Фукусіма" та спричинив викид радіоактивних речовин в атмосферу.

Через природні катастрофи в 2011 році світова страхова галузь втратила 110 млрд. дол. США. Така ситуація і спричинила зниження фінансової спроможності провідних перестрахових компаній у 2011 році. Найбільші природні катаклізми за 2008 – 2012 рр. представлені у табл. 3.

Таблиця 3. Найбільш затратні природні катаклізми у 2008 – 2012 рр. (млрд. дол.)

№	Страх. випл.	Заг. економ. збитки	Дата (початок)	Природна подія	Держава
1	-	10	02.05.2008	Циклон "Нагіс"	М'янма
2	20	20	12.05.2008	Землетрус	Пров. Сичуань, Китай
3	200 млн.	-	17.08.2009	Техн. катастрофа	РФ, Саяно-Шушен. ГЕС
4	200 млн.	8	12.01.2010	Землетрус	Гаїті
5	-	40	14.04.2010	Землетрус	Тибет
6	-	5	20.04.2010	Виверження вулкану Ейяфьятлайокудль	Ісландія
7	7,8	37	22.05.2010	Вибух на бур. платформ.	Штат Луїзіана, США
8	-	15	01.07.2010	Пожежа	Російська Федерація
9	-	9,5	06.08.2010	Повінь	Пакистан
10	-	-	04.10.2010	Еколог. катастрофа	Будапешт
11	2,3	6,1	09.01.2011	Повінь	Австралія
12	12	15	22.02.2011	Землетрус	Нова Зеландія
13	35	210	11.03.2011	Землетрус, цунамі	Японія
14	7,3	11	22.04.2011	Ураган, торнадо	США (Алабама)
15	7	9	20.05.2011	Ураган, торнадо	США (Місурі)
16	2	3	13.06.2011	Землетрус	Нова Зеландія
17	12	30	27.07.2011	Повінь	Таїланд
18	5,3	8	22.08.2011	Ураган "Айрін"	США
19	4,9	-	05.03.2012	Троп. шторм "Ірина"	Мадагаскар
20	107,35 млн.	6,6	06.07.2012	Дощі та повінь	Краснодарський край, РФ

*Джерело: складено автором на основі даних [5].

Однією з проблем, яка виникає при настанні страхового випадку є те, що мало розвинені країни не здійснюють страхування своїх ризиків, і при настанні страхової події, відповідно, не отримують страхового відшкодування. Така ситуація призводить до того, що мало розвинені країни не в змозі швидко оговтатись від потрясінь. Наприклад, загальні економічні збитки від природних катаклізмів в таких країнах, як М'янма, Тибет та Пакистан були оцінені експертами від 9 до 40 млрд. дол., а грошове відшкодування дані країни отримали лише у вигляді гуманітарної допомоги та товарів першої необхідності.

Така ситуація спостерігається в більшості мало розвинених країн та спричиняється багатьма факторами, серед яких можна виділити високу ціну страхового полісу; недовіру страховим компаніям зі сторони людей; переконання в тому, що без страхування можна жити; непрозорість роботи страхових фірм; не якісне обслуговування, недостатня інформованість та незадовільний набір послуг. Основною проблемою мало розвинених країн є відсутність коштів для купівлі страхового полісу.

Як ми бачимо, країни з розвинутою економікою, такі як США, Австралія, Нова Зеландія та Японія отримали належні страхові виплати, за допомогою яких їх збитки були частково або повністю компенсовані. Винятком став страховий випадок у Ісландії під час виверження вулкану. Хоча загальні економічні збитки були оцінені в 5 млрд. дол., страхові компанії виплатили незначну частку відшкодування. Через цю природну катастрофу найбільші збитки понесли туристичні компанії, які втратили 2,3 млрд. дол. та авіакомпанії, збитки яких оцінено в 1,7 млрд. дол. [5].

Найбільшим природним катаклізмом за досліджуванний період є землетрус та викликаний ним цунамі у Японії, загальні економічні збитки від якого становили більше 210 млрд. дол., а страхові та перестрахові виплати сягали позначки близько 35 млрд. дол.

Як уже зазначалося, в перестраховальному світі, як всім добре відомо, є кілька центрів перестрахування: Лондонський ринок, континентальний європейський, американський, ринок Південно – східної Азії. Повноцінною альтернативою їм міг би стати об'єднаний інтегрований перестраховий ринок Росії та країн Співдружності.

Розвиток міжнародного страхового ринку відбувається безпосередньо під впливом такої тенденції як глобалізація. Глобалізація світового ринку страхування

являє собою процес стирання законодавчих та економічних бар'єрів між національними страховими господарствами, що відбувається під впливом змін у світовій економіці, і має в якості кінцевої мети формування глобального страхового простору.

Глобалізація на страховому ринку виражається в наступних процесах, які активно відбуваються з початку 90-х років минулого століття. До них відносять:

- Прискорення концентрації страхового та перестрахового капіталу, що проявляється в масових злиттях і поглинаннях страхових і перестраховальних товариств, формування на цій основі транснаціональних страхових товариств – ТНС.
- Зрощування страхового, банківського і позичкового капіталу у величезних масштабах, що приводить до формування транснаціональних фінансових груп;
- Концентрація на ринку страхових посередників, що виявляється у формуванні найбільших міжнародних страхових брокерів за допомогою злиття і поглинання (Marsh and McLennan, AON);
- Зміна системи продажів страхових полісів: зростає щорічний інтернет – оборот, що становить зараз близько 250 млн. дол.;
- Концентрація споживачів страхових та перестрахових послуг, що виявляється у зростанні капіталізації ТНК і змінює їх попит на традиційні страхові послуги;
- Зміна попиту на "масові" страхові та перестрахові послуги, зокрема активізація участі страховиків у пенсійному страхуванні на тлі демографічного старіння населення і скорочення державних соціальних програм;
- Зміна традиційних форм і видів страхових послуг, призведе до зрощення страхових і фінансових послуг, і поява на цій основі альтернативного страхування і перестрахування, сек'юритизація як новий спосіб організації страхового захисту, заснований на управлінні активами страхувальників та страховиків;
- Розширення сфери використання комерційного страхування та перестрахування: страхування / перестрахування політичних і військових ризиків, страхування / перестрахування кредитів і гарантій, страхування / перестрахування інформаційних ризиків тощо;
- Зростання спустошливих та катастрофічних страхових збитків як результат розвитку урбанізації, технічного прогресу, подорожчання власності, впливу глобальних кліматичних змін;

• Глобальна лібералізація торгівлі страховими та перестраховими послугами і розширення доступу іноземних страховиків та перестраховиків на раніше "закриті" національні ринки країн Центральної та Східної Європи, Латинської Америки та Азії;

• Зміна структури світового ринку страхування та перестраховування.

Можна виділити як внутрішні, так і зовнішні проблеми ринку перестрахових послуг.

До числа внутрішніх проблем, тобто коректованим усередині системи перестраховування, можна віднести такі як:

- низька фінансова стійкість перестраховиків;
- низький рівень професіоналізму та страхової культури;

- внутрішня роз'єднаність;

Зовнішніми проблемами, що носять загальнодержавний характер, можна назвати наступні:

- економічні (інфляція, відсутність державної підтримки, низький фінансовий потенціал страховальників та ін.);
- юридичні (низький рівень загального законодавчого забезпечення страхової та перестрахової діяльності, тривале становлення перестрахового ринку в умовах повної відсутності законодавчої та методичної бази, контролю та ін.);
- політичні (загальнополітична нестабільність).

Висновки. Оцінюючи ситуацію на перестраховому ринку, можна сказати, що система перестраховування вкрай нерівноцінна. І, насамперед, тому, що потреба в перестраховуванні неухильно зростає, а підсистема професійних послуг відстає у розвитку та не задовольняє в необхідному обсязі зазначену потребу.

Е. Прокофьева, асп.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО РЫНКА ПЕРЕСТРАХОВАНИЯ

В статье исследован мировой рынок перестрахования в период глобальной рецессии и определены основные игроки данного рынка. Также проанализированы основные показатели и самые катастрофические убытки за 2008-2012 годы. Проанализирована сумма страховых премий, полученных за последние пять лет крупнейшими перестраховыми компаниями мира.

Ключевые слова: перестрахование, глобальные перестраховщики и перестраховочные группы, капитал перестраховщиков, страховая премия, природные катаклизмы.

Е. Prokofjeva, PhD Student
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

THE FEATURES OF THE WORLD REINSURANCE MARKET

In the article the worldwide reinsurance market during the global recession and the main players of the market. Also analyzed key indicators and the most devastating losses for 2008-2012. Analyzed the amount of premiums received in the last five years, major re insurers in the world.

Keywords: reinsurance, global reinsurance and reinsurance group, capital of reinsurers, insurance premium, natural disasters.

УДК 368.03:339.138
JEL G 100, G 22, L110, M310

А. Сабірова, асист.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

МАРКЕТИНГОВА ХАРАКТЕРИСТИКА СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Досліджено сучасний стан страхового ринку України у посткризовий період, здійснено порівняння з докризовим. Розглянуті основні тенденції розвитку страхового ринку. Досліджено показники страхових премій, страхових виплат та рівня страхових виплат серед ТОП 10 страхових компаній за видами страхування.

Ключові слова: страховий ринок, страховий маркетинг, страхова премія, страхова виплата.

Постановка проблеми. Страхування є одним із основних факторів розвитку та успішного функціонування економіки країни, оскільки дозволяє вирішувати питання соціального забезпечення суспільства, а також значно підвищує інвестиційні можливості держави.

Відомо, що сутність страхового маркетингу можна проілюструвати за допомогою його функцій, серед яких

Основними завданнями з розвитку перестрахової справи є:

- 1) формування законодавчої бази ринку перестрахових послуг;
- 2) розвиток нових видів перестраховування;
- 3) створення ефективного механізму державного регулювання та нагляду за перестраховою діяльністю;
- 4) стимулювання переказу заощаджень населення в довгострокові інвестиції з використанням механізмів довгострокового страхування (перестраховування) життя;
- 5) поетапна інтеграція національної системи перестраховування з міжнародним перестраховим ринком.

Список використаної літератури

1. Страхование: Учебник для студентов вузов, обучающихся по спец. "Финансы и кредит", "Бухгалтерский учет, анализ и аудит" / Под ред. В.В.Шахова, Ю.Т.Ахвледиани – 2-е изд., перераб.и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 511 с.
2. Основные проблемы и перспективы рынка входящего зарубежного перестрахования в 2013 году // [Електронний ресурс] / Офіц. сайт – Режим доступу: <http://forinsurer.com/public/13/07/08/460>
3. Страхування: Підручник / Керівник авт. кол. і наук. ред. С.С.Осадець. – 3-те вид. – К.: КНЕУ, 2006. – 599 с.
4. Закон України "Про внесення змін в Закон України "Про страхування" від 07.03.1996 № 85/96-ВР // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1996. – N 18, ст. 78[із змінами та доповненнями] [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>
5. Перестрахова група Америки [Електронний ресурс] / Офіц. сайт – Режим доступу: <http://www.rgare.com/Pages/home.aspx>
6. Звіт за 2012 рік перестрахової групи Америки [Електронний ресурс] / Офіц. сайт – Режим доступу: http://www.rgare.com/about/Documents/RGA_2012_Annual_Report.pdf
7. Шумелда Я.П. Страхування: Навчальний посібник для студентів економічних спеціальностей / За заг. ред. Я. Шумелда. Видання друге, перероблене і доповнене. – Тернопіль: Джура, 2006. – 296 с.
8. Шиман М. Глобализация качества конкуренции, конфликтов и возможностей // Проблемы теории и практики управления. – 2007. – №1. – С. 53.

Надійшла до редакції 06.02.14

є дослідження власного страхового портфеля, розробка вимог до страхових продуктів компанії, тобто виявлення умов страхування, що відповідають потребам страхувальників, а також дослідження бази потенційних страхувальників, стану страхового ринку та робота над маркетинговою характеристикою страхового ринку для розробки ефективної стратегії просування страхових про-

© Сабірова А., 2014

дуктів на ринок. Тому питання дослідження ринку є надзвичайно актуальним, особливо в період економічної нестабільності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Велика кількість вчених присвячують свої дослідження практичним та теоретичним проблемам функціонування страхового ринку в цілому та питанням страхового маркетингу зокрема. Серед них слід виділити праці таких вчених, як Т.М. Артюх, В.Д. Базилович, О.Д. Вовчак, О.О. Гаманкова, О.М. Залетов, О.Д. Заруба, С.С. Осадець, Р.В. Пікус. Серед російських авторів, які досліджували проблеми маркетингу в страховій діяльності, А.Н. Зубець, І. Краснова, В.Д. Гомелля, Л.А. Орланюк-Малицька, Д.С. Туленти, А.В. Решетников.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Разом з тим деякі аспекти маркетингової характеристики страхового ринку України залишаються недостатньо дослідженими. Дослідження показників страхових премій та страхових виплат, а також рівня страхових виплат за різними видами страхування є особливо актуальним у період економічної нестабільності, оскільки від формування прибуткового портфеля страхових продуктів залежить ефективність діяльності страхової компанії.

Мета статті – дослідження сучасного стану страхового ринку України, особливостей розподілу страхових премій, страхових виплат, рівня страхових виплат, що є необхідним для розробки ефективної маркетингової стратегії.

Виклад основного матеріалу. Страховий ринок у докризовий період розвивався швидкими темпами, проте не зміг протистояти економічній кризі та зазнав нищівних ударів. Економічна криза 2008-2009 рр. призвела до зменшення попиту населення на фінансові послуги в цілому та страхові послуги зокрема, а нерозвиненість страхового ринку створювала перешкоди для швидкого реагування на зміни, що відбувалися під час кризи. Тому на відміну до докризової динаміки розвитку страхового ринку України, починаючи з 2009 році кількість зареєстрованих страхових компаній, включаючи страхові компанії зі страхування життя стабільно знижується, проте показники росту ринку зростають, що говорить про низьку концентрацію страхового ринку.

У 2013 році загальна кількість страхових компаній продовжувала знижуватись. Станом на 3 квартал 2013 року на ринку було зареєстровано 349 страхових компаній, що здійснювали страхування інше, ніж страхування життя (СК "non-Life") та 62 компанії зі страхування життя (СК "Life") (рис. 1.).

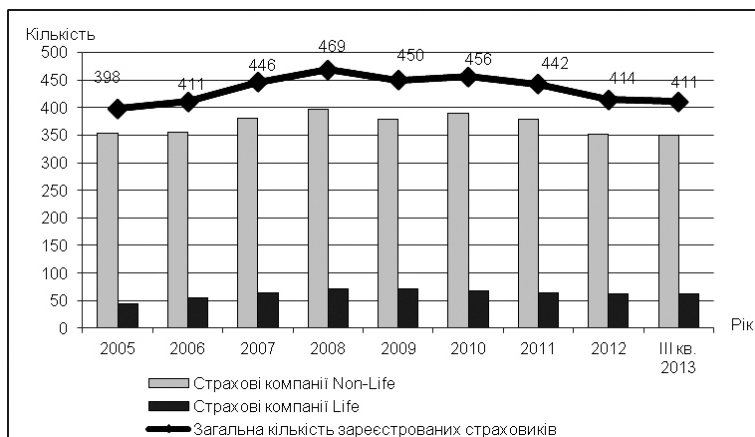


Рис. 1. Кількість зареєстрованих страхових компаній в Україні 2005-2013 рр.

* Джерело: складено автором на основі [1].

Необхідно відмітити, що станом на кінець 2013 року в Україні зареєстровано 94 страхових компанії з іноземним капіталом (22,6% усіх зареєстрованих страховиків (411), із них 78 "ризикових" страхових компаній та 16 страховиків зі страхування життя.

Частка іноземного капіталу у статутних капіталах страховиків в розрізі країн його походження в останні роки залишається без змін. Слід зазначити, що розширення діяльності іноземних компаній українському страховому ринку є позитивним, оскільки призводить до певної активізації проведення маркетингових досліджень ринку, оскільки іноземні страхові компанії інвестують капітал у розвиток страхової справи в Україні тільки після детального вивчення ринку. Крім того, іноземні страхові компанії будуть впроваджувати нові маркетингові інструменти та можливості, які з часом неминуче будуть використовувати й українські страхові компанії і привнесуть у страхову спільноту високу корпоративну культуру.

Світовий досвід розширення присутності страхових компаній з іноземним капіталом дає можливість виділити такі особливості:

- страхові компанії з іноземним капіталом концентрують свою діяльність насамперед на роботі із страховальниками – фізичними особами;
- іноземні страхові компанії значний інтерес виявляють до страхування життя;
- останніми роками частка страхових активів, які контролюють іноземні страховики, постійно зростає;
- проникнення іноземного страхового капіталу на національні фінансові ринки зазвичай позитивно впливає на конкурентоспроможність місцевої страхової системи [2, с. 283].

Хоча кількість страхових компаній є значною, концентрація страхового ринку України є невисокою. Розглянемо концентрацію страхового ринку України за надходженням валових страхових премій.

Таблиця 1. Концентрація страхового ринку, 2010-2012 рр.

Рік	Топ страхових компаній	Страхові компанії "Life"		Страхові компанії "Non-Life"	
		Надходження премій (млн. грн.)	Частка на ринку, %	Надходження премій (млн. грн.)	Частка на ринку, %
2010	Топ 3	450,3	49,7	3006,1	13,6
	Топ 10	758,7	83,7	7312,3	33,0
	Топ 20	868,9	95,9	11329,0	51,1
	Топ 50	906,4	100,0	16994,4	76,6
	Топ 100	906,5	100,0	20336,8	91,7
	Всього по ринку	906,5	100,0	22175,2	100,0
2011	Топ 3	691,2	51,3	2922,7	13,7
	Топ 10	1172,9	87,1	7338,2	34,4
	Топ 20	1302,2	96,7	11433,7	53,6
	Топ 50	1346,4	100,0	16396,3	76,8
	Топ 100	1346,4	100,0	19664,4	92,1
	Всього по ринку	1346,4	100,0	21347,1	100,0
2012	Топ 3	795,6	44,0	2131,1	9,9
	Топ 10	1635,7	90,4	6160,5	28,6
	Топ 20	1771,9	97,9	10061,4	46,8
	Топ 50	1809,5	100,0	15238	70,8
	Топ 100	1809,5	100,0	18136,1	84,3
	Всього по ринку	1809,5	100,0	21508,2	100,0

*Джерело: складено автором на основі [1].

Розглянувши динаміку концентрації страхового ринку за період з 2010 до 2012 рр. можна зазначити, що фактично основну частину валових премій на ринку страхування життя акумулюють Топ 20 компаній: 95,9%, 96,7% та 97,9% у 2010, 2011 та 2012 рр. відповідно. Що стосується ринку ризикового страхування, то значну частку валових премій, що надходять до страхових компаній акумулюють Топ 100 компаній протягом всього періоду.

Отже, кількість зареєстрованих компаній вдвічі більша ніж кількість реально працюючих компаній, що

регулярно отримують страхові премії, тому можна зробити висновок, що близько 200 компаній не провадять свою діяльність фактично або є замороженими. Тому за 2012 рік регулятором або за власною ініціативою страхових компаній було ліквідовано 26 компаній, що здійснювали страхування інше, ніж страхування життя та 2 компанії, що здійснювали страхування життя.

Розглянемо абсолютні та відносні показники надходження валових страхових платежів від фізичних осіб, юридичних осіб на перестраховальників (табл. 2.).

Таблиця 2. Показники надходження валових страхових платежів в залежності від типу страхувальника, 2008-2012 рр.

Джерело надходження страхових платежів / Рік	2008	2009	2010	2011	2012
Валові надходження страхових платежів (премій, внесків):	2042,06	2371,27	2836,44	3373,39	3623,78
Від страхувальників – фізичних осіб	1083,75	1249,12	1643,33	2170,84	2326,57
Від страхувальників-юридичних осіб	865,58	899,83	995,24	1022,23	1166,88
Від перестраховальників	92,73	222,33	197,87	180,33	130,33

*Джерело: складено автором на основі [1].

Як бачимо з таблиці, абсолютні показники надходжень валових страхових премій від юридичних осіб та фізичних осіб впевнено зростають протягом досліджуваного періоду. Натомість значення надходжень премій від перестраховальників спадає протягом 2009-2012 рр.

Загалом станом на кінець 2012 року обсяги надходжень страхових платежів знизились на 41%, оскільки у кризовий період українські компанії не витримали кон-

курентції закордонних перестраховиків та були змушені знижувати обсяги перестраховування, які до теперішнього часу не набули докризового рівня.

Розглянемо динаміку частки надходження валових страхових платежів отриманих від страхувальників-фізичних осіб, юридичних осіб та від перестраховальників (рис.2.).

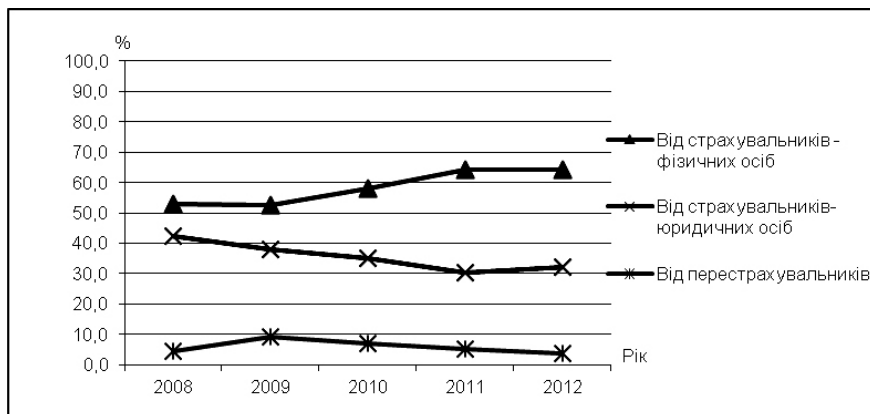


Рис. 2. Частка надходження валових страхових платежів в залежності від типу страхувальника, 2008-2012 рр.

*Джерело: складено автором на основі [1].

Частка страхових платежів, отриманих від страховальників-юридичних осіб зменшується протягом всього періоду, але у той же час частка страхових платежів отриманих від страховальників-фізичних осіб значно підвищилась з 2009 року та у 2012 році становила 64,2% від загального обсягу надходжень валових страхових платежів.

Необхідно зазначити, що просування страхових продуктів серед фізичних та юридичних осіб значно відрізняється. Цей фактор обов'язково має бути врахований маркетологами страхової компанії при розробці маркетингової стратегії та реалізації певних маркетингових інструментів та заходів щодо просування та продажів страхових продуктів на ринку. В залежності від орієнтації страховика на фізичних чи юридичних осіб поводить сегментація ринку та обирають найефективніші канали збуту продуктів.

Метою сегментації є дослідження страхового ринку і створення його моделі, яка дозволяє оптимізувати ринкову стратегію страхової компанії – отримання максимальної ефективності страхових операцій на одиницю вкладень в розвиток бізнесу [3, с.81].

Розглянемо динаміку показників страхових премій за видами страхування. Єдиним видом страхування, обсяги страхових платежів якого продовжували впевнено зростати навіть під час кризи, є недержавне обов'язкове страхування. Цей вид страхування був стабільним у здебільшому завдяки обов'язковому страхуванню цивільної

відповідальності власників наземних транспортних засобів. У період значного зниження попиту населення на страхові продукти, попит на цей вид страхування стабільно зростав, оскільки він є обов'язковим і дозволив певній кількості страхових компаній стабільно працювати. Також слід зазначити, що обсяги страхових премій з недержавного обов'язкового страхування за 6 років показали високі темпи приросту страхових платежів, а саме 148%. Темп приросту добровільного особистого страхування є надзвичайно високим. За п'ять років цей ріст склав 173,4% внаслідок зростання платоспроможності населення, поступового відновлення довіри громадян до фінансових інститутів в цілому та страхових компаній зокрема та усвідомлення певною частиною населення необхідності захисту життя і здоров'я від наслідків непередбачуваних обставин, а також забезпечення додаткового доходу після виходу на пенсію.

Як у 2007, так і у 2012 році основну частку у структурі валових страхових премій займає такий вид страхування, як добровільне майнове страхування. У 2012 році добровільне майнове страхування займає 79%, а у 2012 році 57%. Бачимо, що частки страхування життя, добровільного особистого страхування, добровільного страхування відповідальності та недержавного обов'язкового страхування зросли порівняно з 2007 роком приблизно вдвічі порівняно з 2011 роком від 5% до 10% (крім добровільного страхування відповідальності) (рис. 3).

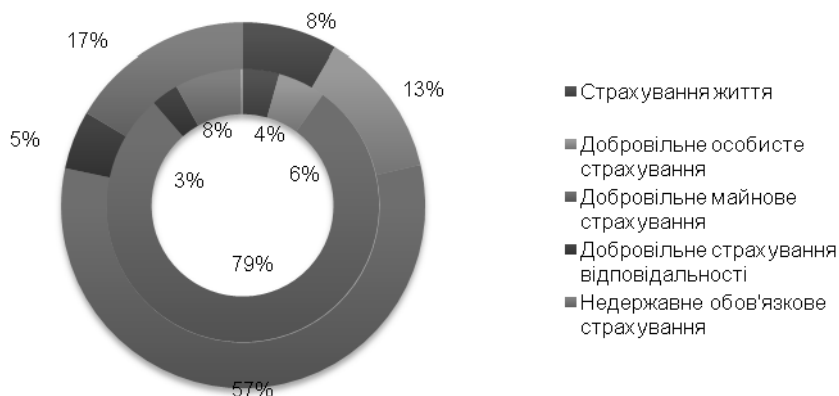


Рис. 3. Структура валових страхових премій, 2007 та 2012 рр.

*Джерело: складено автором на основі [1].

Розглянемо динаміку валових виплат за період з 2007 до 2012 року. На кінець 2012 року валові страхові виплати становили 5150,9 млн. грн., що майже на 6% більше ніж у 2011 та на 22,3% більше, ніж у 2007 році. З них виплати з ризикових видів старування становили 5068,8 млн. грн., зі страхування життя – 82,1 млн. грн.

Чисті страхові виплати у 2012 році становили 4970 млн. грн., з них 82,1 млн. грн. зі страхування життя та 3779,5 з видів страхування інших, ніж страхування життя.

Обсяг страхових виплат за таким видом страхування, як страхування життя зростав протягом всього періоду, крім 2010 року. У цьому році спостерігалось зменшення обсягів на 16 %, але в цілому виплати за цим видом страхування протягом досліджуваного періоду збільшились на 243,5%. В цілому виплати за період з

2007 до 2012 року зросли на 22,3% переважно за рахунок зростання виплат з добровільного особистого страхування та недержавного обов'язкового страхування. Ця динаміка є загалом позитивною для розвитку страхового ринку України, оскільки при стабільній роботі страховиків і наявності реальних виплат страхового відшкодування у разі настання страхової події довіра населення до страховиків зростає.

Недержавне обов'язкове страхування та добровільне особисте страхування характеризувались високими темпами приросту виплат 281,4% та 163,3% відповідно.

Порівняємо структуру страхових виплат у 2007 та 2012 році, динаміку змін у структурі виплат (рис.4).

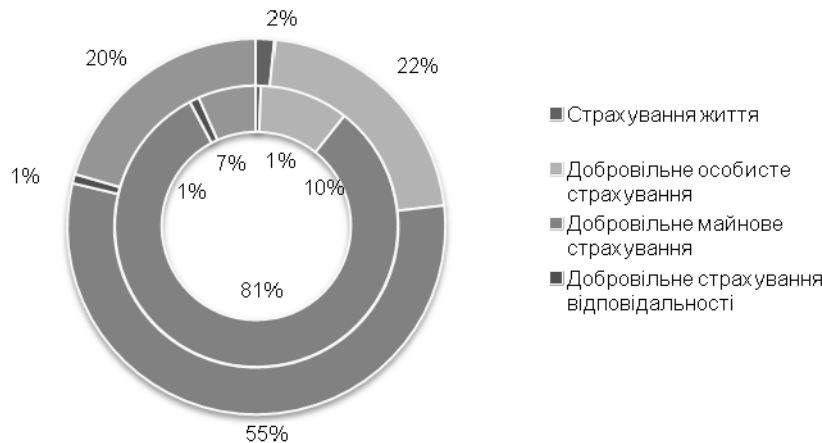


Рис. 4. Структура валових страхових виплат, 2007 та 2012 рр.

*Джерело: складено автором на основі [1].

Як у 2007 році, так і у 2012 році основна частина страхових виплат припадає на добровільне майнове страхування 81% та 55% відповідно. Найменша частка, приблизно 1% належить виплатам зі страхування життя та добровільного страхування відповідальності. Якщо порівнювати структуру страхових виплат у 2011 та 2012 рр., то в цей період виплати зі страхування життя та добровільного страхування відповідальності також становлять приблизно 1% від загального обсягу. За 2012 рік виплати з добровільного особистого страхування в Україні збільшилися з 19% до 22%, натомість виплати з недержавних обов'язкових видів страхування зменшилися на 2 %.

При формуванні продуктового портфеля страхові компанії фахівці оцінюють прибутковість продуктів, що входять до складу портфеля, а також порівнюють рівень виплат із певних видів страхування, що залежить від ризиковості страхових продуктів. А потім в залежності від обраних страхових продуктів формується комплекс ефективних каналів збуту продуктів, що є важливим елементом маркетингової стратегії.

Окремої уваги заслуговує дослідження рівня страхових виплат. Розглянемо динаміку рівня валових страхових виплат, що визначається відношенням страхових виплат до страхових премій (рис.5.).



Рис. 5. Структура страхових виплат, 2007-2012 рр.

*Джерело: складено автором на основі [1].

Даний показник може характеризувати ефективність ведення страхового бізнесу, оскільки дозволяє визначити, яку частину коштів страхова компанія мусить спрямовувати на страхові виплати, засвідчує якість роботи компанії відносно майнового захисту фізичних та юридичних осіб.

Факторами які впливають на значення рівня страхових виплат в цілому по ринку є: ціновий, кількісний, юридичний та кон'юктурний фактори. З них тільки юридичний та кон'юктурний фактори дійсно мають

суттєвий вплив на значення даного показника. Саме їх треба враховувати в заходах щодо підвищення рівня страхових виплат [4, с.163].

Найвищий рівень страхових виплат притаманний державному обов'язковому страхуванню. Хоча цей показник знижувався впродовж всього періоду, він не знижувався нижче 90%. Досить ризиковим є добровільне особисте страхування. Рівень виплат за цим видом страхування з 2007 до 2012 рр. коливався в інтервалі 40-50%, що є досить високим значенням.

Також високий рівень виплат з недержавного обов'язково страхування (32,8% у 2011 р. та 29,8% у 2012 р.), найбільшу частку яких становить обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів – рівень страхових виплат за цим видом страхування у 2012 році становив 39,6%. Експерти зазначають, що причиною такого високого рівня виплат з цього виду страхування є наслідком не тільки високого рівня ризиковості, а й небезпечного поведіння при керуванні власників транспортних засобів, вмотивувати яких до відповідального ставлення до страхування можливо за рахунок вдосконалення тарифної сітки, а також систем знижок та штрафів.

Надзвичайно високим був рівень страхових виплат зі страхування фінансових ризиків у кризовий період та

у перші роки після кризи. Проте у 2012 році цей показник знизився на 20% і склав 19,4%. Найнижчим рівнем виплат із зазначених видів страхування характеризується страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ 8,7% та 7,4% у 2011 та 2012 рр. відповідно.

Розглянемо більш детально основні показники страхових премій, страхових виплат та рівня страхових виплат за видами страхування серед ТОП 10 страхових компаній за кожним видом страхування.

У табл. 3. представлені значення страхових премій та рівня страхових виплат ТОП 10 страхових компаній за обсягами страхових премій, отриманий саме від цього виду страхування, до яких відносяться АХА Страхування, Українська Страхова Група, Уніка, Інго Україна, ПЗУ Україна та інші.

Таблиця 3. Страхові премії та рівень страхових виплат страхування транспортних засобів (КАСКО) 2010–2012рр. (обсяги, темпи приросту)*

№ п/п	Страхова компанія	Страхові премії, млн. грн			Рівень страхових виплат, %		
		2010	2011	2012	2010	2011	2012
1	АХА Страхування	444,33	454,00	505,13	51,7%	47,5%	49,8%
2	Українська Страхова Група	275,57	283,51	307,23	59,3%	44,7%	45,8%
3	Уніка	218,89	235,47	260,74	56,2%	47,4%	45,6%
4	Інго Україна	154,06	170,57	183,11	57,0%	45,7%	54,6%
5	ПЗУ Україна	94,11	117,29	123,33	35,7%	40,3%	43,6%
6	Провідна	86,20	101,34	120,13	69,9%	49,1%	42,6%
7	Експрес Страхування	36,36	79,89	102,60	16,9%	17,0%	21,4%
8	АСКА	50,33	50,49	96,98	53,5%	49,5%	33,0%
9	АЛЬФА Страхування	86,01	95,24	90,72	38,4%	38,4%	43,2%
10	АРСЕНАЛ Страхування	18,01	49,10	85,25	25,1%	22,2%	32,9%

*Джерело: складено автором на основі [5].

Рівень страхових виплат за цим видом страхування є досить високим і досягає 69,9% (у 2010р., СК Провідна). Проте обсяги страхових премій зростають швидко та стабільно у всіх досліджуваних страхових компаніях, що свідчить про прибутковість даного виду страхування та привабливість його на ринку.

Розглянемо обсяги страхових премій та рівень страхових виплат за результатами роботи провідних страховиків на ринку обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів (табл. 4.).

Таблиця 4. Страхові премії та рівень страхових виплат обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів 2010–2012рр. (обсяги, темпи приросту)*

№ п/п	Страхова компанія	Страхові премії, млн. грн			Рівень страхових виплат, %		
		2010	2011	2012	2010	2011	2012
1	Оранта	271,54	318,85	302,13	40,9%	43,0%	29,6%
2	Провідна	162,47	214,10	211,97	42,3%	33,0%	38,9%
3	ТАС СГ	135,10	173,46	152,73	32,9%	43,2%	58,6%
4	АХА Страхування	67,15	87,45	110,70	64,8%	48,9%	49,3%
5	УПСК	78,41	96,59	102,52	28,9%	32,6%	31,8%
6	АСКА	31,51	59,08	77,68	77,7%	41,1%	56,8%
7	Княжа	67,89	70,37	67,59	53,6%	54,4%	53,8%
8	Гарант-Авто	59,57	73,92	61,73	72,2%	58,0%	65,3%
9	Уніка	34,45	48,60	60,62	63,1%	58,8%	61,0%
10	Просто-Страхування	43,53	53,61	59,48	53,0%	41,8%	42,1%

*Джерело: складено автором на основі [5].

Необхідно відмітити, що рівень страхових виплат за даним видом страхування є також високим (до 62,3%), проте рівень страхових премій у деяких компаніях стрімко зростає, наприклад, у таких страховиків, як АХА Страхування та АСКА, але такі компанії, як Провідна, ТАС СГ, Княжа втрачають свої позиції на цьому ринку.

Оскільки тарифна політика обов'язкового страхування цивільно-відповідальності власників транспорт-

них засобів жорстко контролюється державою, для залучення нових клієнтів та утримання вже набутих маркетологам компаній слід розробляти привабливі акційні пропозиції, вводити систему знижок і т.д.

Серед компаній, які отримують найбільші обсяги страхових премій з добровільного страхування майна необхідно виділити такі страхові компанії, як Лемма, Кремій, Провідна, АСКА, ПЗУ Україна та інші (табл. 5.).

Таблиця 5. Страхові премії, отримані за договорами добровільного страхування майна 2010–2012 рр. (обсяги, темпи приросту)

№ п/п	Страхова компанія	Страхові премії, млн. грн			Темп приросту страхових премій, %
		2010	2011	2012	
1	Лемма	87,33	195,31	153,35	75,6%
2	Кремінь	446,10	357,63	128,55	-71,2%
3	Провідна	68,87	121,93	109,13	58,5%
4	АСКА	60,79	52,06	102,30	68,3%
5	ПЗУ Україна	52,96	66,34	77,32	46,0%
6	УПСК	103,62	110,36	72,44	-30,1%
7	ALLIANZ Україна	18,91	31,47	22,77	20,4%
8	Інго Україна	56,70	87,08	59,70	5,3%
9	Уніка	40,06	57,68	57,18	42,8%
10	АХА Страхування	67,10	60,59	56,12	-16,5%

*Джерело: складено автором на основі [5].

Бачимо, що найбільший обсяг страхових премій за період з 2010 по 2012 рік належить страховим компаніям Кремінь та Лемма. У 2012 році обсяг надходжень страхових премій у компанії Лемма становив 153,3 млн. грн., а у страховій компанії Кремінь – 128,6 млн. грн. Най-

менший обсяг страхових премій за договорами добровільного страхування майна отримала така страхова компанія, як ALLIANZ Україна (18,9 млн. грн. та 22,8 млн. грн. у 2010 та 2012 рр. відповідно).

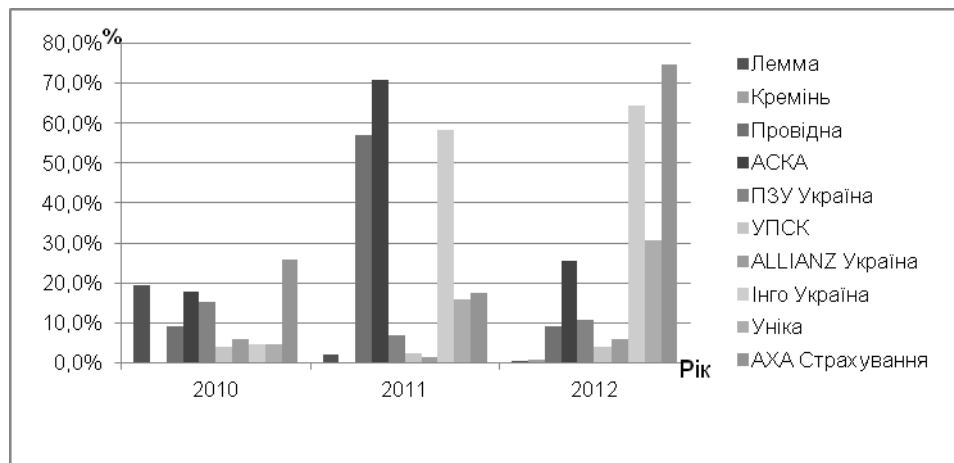


Рис. 6. Рівень страхових виплат за договорами добровільного страхування майна, 2010-2012 рр.

*Джерело: складено автором на основі [5].

Високим рівнем страхових виплат за договорами добровільного страхування майна характеризувалась діяльність страхової компанії АСКА та АХА страхування (рис. 6.). Рівень виплат за даним договором страхування був найвищим для компанії АСКА у 2010 р. і склав 70,9%, а для АХА страхування – у 2012 р. і склав 74,5%. Зважаючи на те, що добровільне страхування майна не є настільки ризиковим, як, наприклад, авто страхування такий рівень страхових виплат є високим, оскільки значення 80% вже є критичним. Хоча існує ймовірність, що декілька масштабних страхових виплат протягом року могли призвести до таких статистичних даних. Також необхідно відмітити рівень виплат страхової компанії Кремінь: рівень виплат за договорами доб-

ровільного страхування майна цієї страхової компанії є надзвичайно низькими: 0,1% та 0,7% у 2010 та 2012 рр. відповідно, хоча обсяги отриманих страхових премій є одними з найвищих на ринку. Такі дані можуть свідчити про те, що страховик явно не націлений на відшкодування збитків страхувальникам. До того ж, такий низький рівень страхових виплат може говорити про те, що компанія веде незбалансовану тарифну політику, а отримані платежі використовує для вирішення фінансових проблем або на особисті потреби.

Розглянемо динаміку страхових премій та рівень страхових виплат за договорами добровільного медичного страхування (табл. 6.).

Таблиця 6. Страхові премії, отримані за договорами добровільного медичного страхування 2010–2012 рр. (обсяги, рівень страхових виплат)

№ п/п	Страхова компанія	Страхові премії, млн. грн			Рівень страхових виплат, %		
		2010	2011	2012	2010	2011	2012
1	Провідна	94,04	112,41	126,22	101,3%	77,3%	84,4%
2	Уніка	63,41	92,10	114,68	77,5%	50,5%	53,5%
3	Інго Україна	57,26	75,32	99,62	72,3%	56,4%	71,2%
4	ПЗУ Україна	41,95	38,94	25,23	89,3%	92,6%	89,3%
5	СГ Іллічівське	38,65	36,68	31,63	82,3%	78,0%	66,0%
6	АХА Страхування	33,46	23,22	28,40	93,9%	73,4%	60,1%
7	АСКА	29,45	49,96	68,05	116,2%	86,1%	97,8%
8	УПСК	22,73	32,92	36,61	80,7%	17,0%	12,1%
9	ALLIANZ Україна	22,70	32,98	30,47	59,5%	76,5%	68,0%
10	Просто-Страхування	22,67	30,91	29,38	57,5%	53,6%	63,1%

*Джерело: складено автором на основі [5].

Сьогодні добровільне медичне страхування розвивається головним чином за рахунок юридичних осіб. Великі корпорації стають основними клієнтами страхових компаній, обсяги добровільного медичного страхування фізичних осіб значно менший. Згідно статистичних даних обсяги страхових премій зростали протягом досліджуваного періоду. Наприклад, страхові виплати страхової компанії Провідна у 2010 році становили 94 млн. грн., а у 2012 році уже 126,2 млн. грн. Страхові виплати таких компаній, як СГ Іллічівське та АХА Страхування навпаки знижувались. Проте, тенденція стабільного зростання страхових премій за договорами добровільного медичного простежується одночасно із зростанням валових страхових виплат. Рівень виплат за даним видом страхування є досить високим, у таких компаніях, як Провідна та АСКА він у 2010 році перевищив 100%.

Також необхідно відмітити, що доля громадян, які мають поліси добровільного медичного страхування в Україні протягом всього досліджуваного періоду не перевищувала позначки у 6%, тому цей ринок є дуже перспективним, а концентрація ринку висока, страхові платежі зосереджені в руках найбільший страховиків.

Висновки. Отже, страховий ринок України розвивається, але перспективи його зростання ще досить високі. На шляху свого розвитку страховий ринок зустрічається з низкою проблем, серед яких ризиковий рівень страхової культури та обізнаності населення в наявних страхових продуктах в Україні, тому випадки шахрайства та порушення і правил страхування з обох сторін як страховика так і страхувальника мають місце. З огляду на це маркетингові підрозділи страхових компаній мають проводити навчальні та інформаційні заходи для наявних та потенційних клієнтів, інформувати населення за допомогою засобів масової інформації. Також існують проблеми з кількістю висококваліфікованих

спеціалістів зі страхової справи, що мають сучасні теоретичні знання, практичні навички та достатній досвід.

Не слід забувати про загальнодержавні проблеми, що затримують розвиток страхового ринку такі, як політична та економічна нестабільність, низький рівень платоспроможності населення, відсутність ефективної законодавчої бази.

Список використаної літератури

1. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України 2007-2012 рр. [Електронний ресурс] // Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [сайт]. – Режим доступу: <http://nfp.gov.ua/content/informaciya-pro-stan-i-rozvitok.html>.
2. Журавка О.С. Вплив іноземного капіталу на розвиток страхового ринку України // Науково-теоретичний журнал Хмельницького економічного університету "Наука й економіка". – 2008. – №1 (9). – С.277–286.
3. Чеберяко О. В. Сегментація страхового ринку // Вісник Київського університету. Серія: Економіка. – 2007. – Вип. 94-95. – С. 80 – 83.
4. Онищенко В.П. Рівень страхових виплат як показник розвитку страхового ринку України / В.П. Онищенко, О.В. Клімчук // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2010. – № 43. – С. 156–163.
5. Рейтинги страхових компаній України [Електронний ресурс] // Форіншурер: [сайт]. – Режим доступу: <http://forinsurer.com/ratings/nonlife>.
6. Базилевич В.Д. Новітні тенденції та протиріччя на страховому ринку України // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2012. – № 133. – С. 5-8.
7. Гаманкова О.О. Страховий ринок України у глобальному страховому просторі / О.О. Гаманкова, В. К. Хлівний // Фінанси України. – 2012. – №5. – С. 58-67.
8. Павленко О. Український страховий ринок: можливості фінансування росту // Фінансовий ринок України. – 2009. – №3. – С.11-12.
9. Пікус Р.В. Теорія та практика гіпотези ефективного ринку / Р.В. Пікус, А.О. Ігнатюк // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія "Економіка". – 2013. – № 135. – С. 5-7.
10. Ротова Т.А. Страхування: [Навчальний посібник] / Т.А. Ротова – К.: Київський національний торговельно-економічний університет, 2006. – 334 с.
11. Соболь Р.Г. Формування й становлення страхового ринку в Україні // Державне будівництво. – Режим доступу: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2008-1/doc/1/07.pdf>

Надійшла до редакції 04.02.14

А. Сабірова, асист.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

МАРКЕТИНГОВАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СТРАХОВОГО РЫНКА УКРАИНЫ

Исследовано современное состояние страхового рынка Украины в посткризисный период, проведено сравнение с докризисным. Рассмотрены основные тенденции развития страхового рынка. Исследованы показатели страховых премий, страховых выплат и уровня страховых выплат среди ТОП 10 страховых компаний по видам страхования.

Ключевые слова: страховой рынок, страховой маркетинг, страховая премия, страховая выплата.

A. Sabirova, assistant
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

MARKETING CHARACTERISTICS OF INSURANCE MARKET IN UKRAINE

The current state of the insurance market of Ukraine in the post-crisis period, by comparison with the pre-crisis was investigated in the paper. The insurance market in the pre-crisis period grew rapidly, but was unable to withstand the economic crisis and suffered a crushing blow. The economic crisis of 2008-2009 led to a decrease of the demand for financial services in general and insurance services in particular. The lack of development of the insurance market created high barriers for responding and adapting to changes that occurred during the crisis.

Keywords: insurance market, insurance marketing, insurance premium, insurance payment.

УДК 368.914
JEL G23, H55

Г. Хемій, асп.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ УКРАЇНИ

В статті проаналізовано стан системи державного пенсійного страхування України. Виявлено місце головного фінансового інституту – Пенсійного фонду України та визначено основні аспекти неефективності формування його фінансових ресурсів. З урахуванням цього сформульовано пропозиції щодо основних шляхів подальшого реформування пенсійної системи шляхом забезпечення фінансової стійкості інститутів системи державного пенсійного страхування України.

Ключові слова: пенсійне страхування; система державного пенсійного страхування; пенсійна система; Пенсійний фонд України; фінансова стійкість.

Постановка проблеми. Пенсійне страхування – база, а одна з найважливіших соціальних гарантій, яка безпосередньо стосується інтересів непрацездатного населення,

а опосередковано торкається і всього працюючого населення будь-якої країни. Кожна держава має реалізувати перелік функцій, серед яких захисна функція грома-

дя є однією з основоположних. Одним із найважливіших показників ефективної реалізації цієї функції є рівень розвитку системи державного пенсійного страхування, який багато в чому визначає стійкість і динаміку економічного і соціального розвитку країни в цілому.

Система державного пенсійного страхування є сукупністю створених державою правових, економічних та організаційних інститутів і норм, що забезпечує громадянам матеріальне забезпечення у вигляді пенсій.

Вона охоплює всіх непрацездатних громадян похилого віку, інвалідів, осіб, що втратили годувальника, виплати яким здійснюються у формі пенсій, надбавок та підвищень до пенсій, компенсаційних виплат, додаткових пенсій [1]. Від ефективності функціонування такої системи залежать якісні та кількісні характеристики державного пенсійного забезпечення, що свідчать про рівень соціального, економічного, правового та культурного розвитку суспільства і держави. В свою чергу ефективність фінансування державою пенсійного забезпечення визначається стійкістю Пенсійного фонду України (ПФУ), що є головним інститутом системи державного пенсійного страхування.

В умовах проведення економічних та соціальних реформ в посткризовий період розвитку національної економіки рівень її фінансової стійкості все ще залишається низьким. Тому особливу актуальність та своєчасність здобуває аналіз та вивчення нових методів забезпечення фінансової стійкості системи державного пенсійного страхування України і його головного інституту – ПФУ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження фінансової стійкості системи державного пенсійного страхування належить вченим: Базилевич В.Д., Базилевич К.С., Василик О.Д., Внукова Н.М., Лібанова Е.М., Осадець С.С., Пікус Р.В., Юрій С.І. та інші.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Система державного пенсійного страхування і механізм управління її фінансами вимагають змін, адекватних сучасним економічним, соціальним і демографічним умовам з урахуванням передового світового досвіду, накопиченого фінансовою наукою. Це викликає необхідність глибокого аналізу проблем, пов'язаних з реалізацією пенсійної реформи, її наслідками, функціону-

ванням пенсійної системи, діяльністю Пенсійного фонду України. Необхідність забезпечення соціальної та економічної захищеності громадян, збільшення інвестиційних ресурсів і ослаблення інфляційних процесів викликає підвищений інтерес до пенсійних заощаджень населення з боку вчених і практиків, державних структур, недержавних пенсійних фондів, страхових компаній, інвестиційних установ. До теперішнього часу залишаються маловивченими теоретичні та методологічні аспекти забезпечення фінансової стійкості системи державного пенсійного страхування України в умовах після кризового періоду.

Метою статті є визначення основних засобів забезпечення фінансової стійкості системи державного пенсійного страхування України та формування фінансових ресурсів Державного Пенсійного фонду України.

Виклад основного матеріалу дослідження.

На етапі становлення та визначення ефективних напрямів розвитку пенсійного забезпечення в Україні найважливішим напрямом соціально-економічної політики залишається поетапне реформування пенсійної системи та забезпечення її фінансової стійкості у довгостроковій перспективі. Адже саме у довгостроковій перспективі фінансова стійкість пенсійного страхування впливає на платоспроможний попит, покращення інвестиційного клімату та загальний рівень життя населення в цілому.

У зв'язку з демографічною, економічною та політичною ситуацією в країні, солідарна складова системи державного пенсійного страхування України стикнулася з проблемою нестачі фінансових ресурсів.

Головним демографічним чинником, що справляє визначальний вплив на весь суспільно-економічний розвиток у ХХІ ст., безперечно, є старіння населення. Процес старіння охопив населення усієї земної кулі. Частка осіб, які досягли "першого порогу старості" (60 років) у населенні світу становить 11%, осіб, старших 65 років – близько 8%. Основним регіоном з найвищою часткою літніх осіб на сьогодні є Європа (майже 22% населення представлено особами у віці 60 років і старше, понад 16% – особи віком 65 років і старше). Україна при цьому не є виключенням (рис.1).

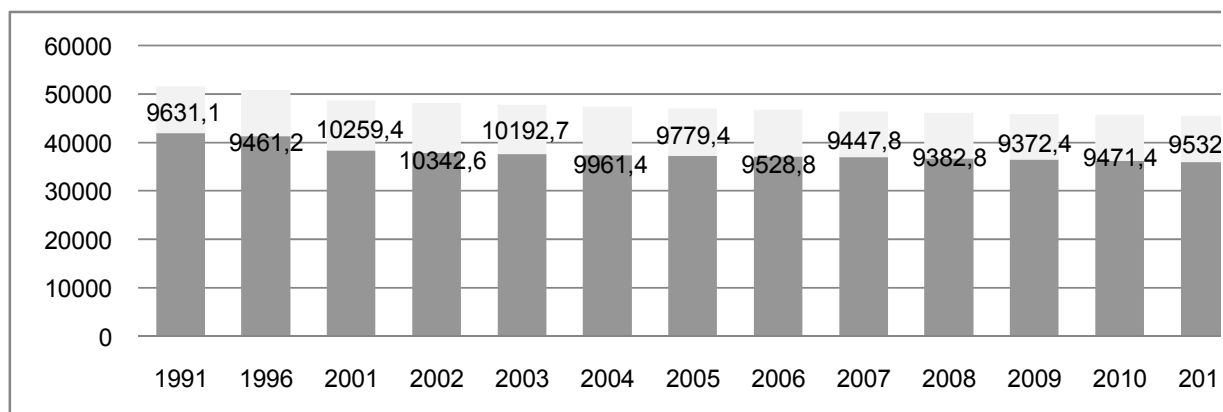


Рис.1. Динаміка розподілу населення України за віком, тис.чол.

*Джерело: побудовано за даними [2].

Наразі в Україні близько 13,5 млн пенсіонерів. І хоча ця цифра залишається стабільною впродовж останніх 15 років, однак, зважаючи на зменшення чисельності населення, частка пенсіонерів стрімко зростає. Якщо у 1959 р. особи старші 60 років становили всього 10% населення, то вже 1991р. цей показник збільшився до 18,6 % (рис.2), а з 2001 року до сьогодні він коливається

в межах 21%-22%. Згідно прогнозів Інституту демографії і соціальних досліджень НАН України в 2050 р. цей показник досягне 32 % (рис.2.). Уже тепер, за даними Інституту демографії, на 100 платників пенсійних внесків припадає 86,2 пенсіонера, а в 2026 р. їхня чисельність зрівняється [3]. У 2050 р. на 100 працівників припадатиме 142 пенсіонера [3].

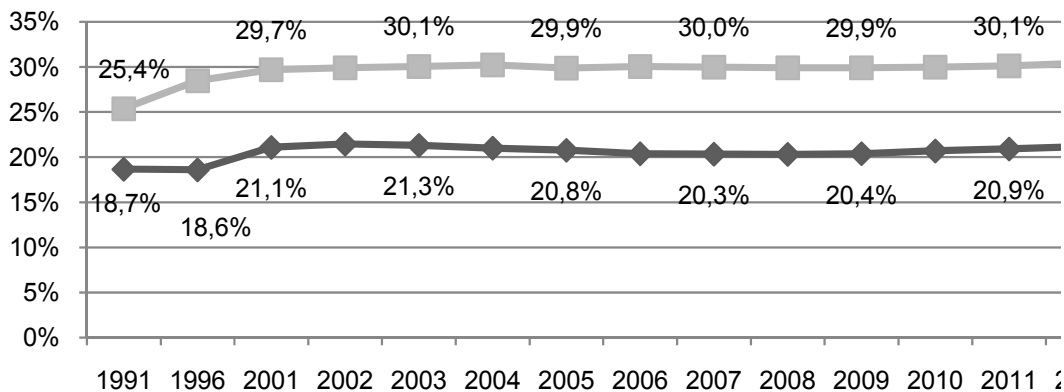


Рис. 2. Частка населення літнього віку у загальній кількості населення України, %

*Джерело: побудовано за даними [2, 3].

Становище із забезпеченням фінансування пенсій нехай і повільно, але неухильно погіршується – відношення числа працюючих до числа пенсіонерів падає, і в найближчі десятиліття цей тренд змінити буде неможливо, масове старіння населення неминуче. Тому досягнення збалансованості Пенсійного фонду, а також забезпечення його стійкості до системних ризиків – найважливіша умова забезпечення стабільності економічного розвитку.

Високі пенсійні зобов'язання відволікають ресурси економіки від цілей розвитку, ставлять під загрозу виконання державою своїх функцій. Фактична кількість платників внесків є набагато меншою, ніж кількість працездатних, а кількість пенсіонерів – більшою, ніж кількість осіб у непрацездатному віці. Ця ситуація ускладнюється поширенням неформальної зайнятості, внаслідок чого лише 75% загальної кількості зайнятого населення сплачують пенсійні внески.

Поряд з розвитком сучасних ринкових відносин розвивається і тіньовий сектор економіки. Сьогодні в Україні близько 45-50% заробітної плати виплачується неофіційно. Основним негативом такої заробітної плати для працівника є відсутність соціальних гарантій: право на відпустку, зокрема додаткову та без збереження заробітної плати, відпустку на час вагітності та пологів, права на оплату листа непрацездатності, права на достроковий вихід на пенсію тощо. В свою чергу відсутність підтримки розвитку малого та середнього бізнесу та високе податкове навантаження зменшує зацікавленість підприємців сплачувати офіційну заробітну плату своїм працівникам. Для успішного забезпечення фінансової стійкості пенсійної системи України потрібно проводити ряд стимулюючих та контролюючих заходів для виведення заробітних плат з тіні.

У ході економічних реформ, у процесі створення нової пенсійної системи в Україні була сформована система пенсійного страхування для вирішення завдань фінансового захисту населення в старості. Акумуляція, зберігання і використання накопичених коштів здійснюється через пенсійні фонди – державний і недержавні пенсійні фонди, та страхові компанії. Всі вони входять у фінансову систему України, є великими фінансовими інститутами з мобілізації грошових засобів, що використовуються на виплату пенсій.

Головним інститутом системи державного пенсійного страхування на сьогодні є Державний Пенсійний фонд України. Його робота базується на засадах солідарності й виплати пенсій із сформованого бюджету. Саме від його фінансової стійкості в першу чергу залежить стійкість всієї системи державного пенсійного страхування України.

Пенсійний фонд є органом, який здійснює керівництво та управління солідарною системою, провадить збір, акумуляцію та облік страхових внесків, призначає пенсії та підготує документи для її виплати, забезпечує своєчасне і в повному обсязі фінансування та виплату пенсій, допомоги на поховання, здійснює контроль за цільовим використанням коштів Пенсійного фонду, вирішує питання, пов'язані з веденням обліку пенсійних активів застрахованих осіб на накопичувальних пенсійних рахунках, здійснює адміністративне управління Накопичувальним фондом та інші функції, передбачені чинним законодавством та статутом Пенсійного фонду [4].

Фінансові ресурси системи державного пенсійного страхування, регульовані бюджетом Пенсійного фонду України, відповідно до ст.72 закону України "Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування" формуються за рахунок таких джерел [4]:

- надходження від сплати єдиного внеску;
- коштів державного бюджету та цільових фондів, що перераховуються до Пенсійного фонду у випадках, передбачених законодавством;
- інвестиційного доходу, що отримується від інвестування резерву коштів для покриття дефіциту бюджету Пенсійного фонду в майбутніх періодах;
- суми від фінансових санкцій та пені;
- благодійних та добровільних внесків юридичних та фізичних осіб тощо.

Таким чином, Державний Пенсійний фонд України виконує функції консолідації, зберігання і використання фінансових ресурсів державного пенсійного страхування. Консолідовані в ньому кошти складають фінансову основу системи державного пенсійного страхування України. Формою реалізації цієї функції є бюджет ПФУ. Тому від стійкості і ефективності формування та використання даного фонду багато в чому залежать рівень і якість пенсійного страхування громадян.

На сьогоднішній день бюджет Державного Пенсійного фонду України є розбалансованим. Однією з причин цього можна назвати невідповідність підвищення державних соціальних гарантій сучасним економічним реаліям. Так, коефіцієнт зростання середнього розміру пенсії в окремі періоди перевищував темп приросту заробітної плати. Загальноприйнятим показником рівня пенсій є коефіцієнт заміщення, тобто відношення середньої пенсії до середньої заробітної плати. Відповідно до норм Міжнародної організації праці, він має становити не менш як 40%. За останні десять років цей коефіцієнт в Україні збільшувався і у 2009 році досяг свого пікового значення – 49%. Але останні роки характеризуються вагомим коливанням даного показника (табл.1).

Таблиця 1. Співвідношення середньомісячного розміру пенсії до середньомісячної заробітної плати у 2003-2013 роках

Роки	Середньомісячна заробітна плата в розрахунку на одного працівника, грн	Середньомісячний розмір пенсії в розрахунку на одного пенсіонера, грн	Коефіцієнт заміщення, %
2003	462	136,6	29,6
2004	590	182,2	30,9
2005	806	316,2	39,2
2006	1041	406,8	39,1
2007	1351	478,4	35,4
2008	1806	776,0	43,0
2009	1906	934,3	49,0
2010	2239	1032,6	46,1
2011	2633	1151,9	43,7
2012	3026	1253,3	41,4
2013	3268	1470,7	45,0

*Джерело: побудовано за даними [2].

Така ситуація призвела до розбалансування взаємозалежності між головними показниками рівня життя населення України, що своєю чергою спричинило виникнення дефіциту коштів Пенсійного Фонду України. Так, дефіцит Пенсійного фонду України, визначений на 2014 рік законодавством, має зрости порівняно з 2013 роком, і складатиме 22,1 млрд грн. (табл.2).

Субсидування дефіциту Пенсійного фонду є найбільшим і постійно зростаючим напрямком витрачання коштів державного бюджету України. При цьому близько чверті всіх пенсійних виплат проводиться за рахунок коштів Державного бюджету України. Так, видатки за рахунок Дежбюджету у 2014 році мають скласти 87,4 млрд. грн., що становить приблизно 35% усіх видатків Пенсійного фонду України [5].

Таблиця 2. Дефіцит Пенсійного фонду України

Рік	Дефіцит бюджету ПФУ
2009	13,1
2010	26,6
2011	17,8
2012	15,3
2013	21,8
2014	22,1

*Джерело: побудовано за даними [6].

У випадках нестачі власних коштів для фінансування поточної виплати пенсій, включаючи ті, які повинні забезпечуватися надходженнями з державного бюджету, з кінця 2013 року Пенсійному фонду надано право залучати кошти, яких бракує у вигляді кредитів комерційних банків. При цьому покриття витрат, пов'язаних з обслуговуванням банківських кредитів, за законом забезпечується державним бюджетом України [5]. Все це свідчить про брак коштів і неефективність проведення державної політики доходів, яка є складовою державної соціальної політики.

Рівень стійкості системи державного пенсійного страхування заснований на показниках, які відображають наявність дефіциту або профіциту власних коштів Державного Пенсійного фонду. В даний час, згідно з даними статистики, пенсійна система України є платоспроможною тільки за фінансової підтримки з боку державного бюджету. З кожним роком ступінь фінансової самостійності Державного Пенсійного фонду скорочу-

ється. Даний факт говорить про нестабільність системи державного пенсійного страхування загалом.

Грошовий характер Державного Пенсійного фонду, як одна з його основних ознак, дозволяє організувати його ефективне функціонування, так як його формування відбувається в процесі перерозподілу ВВП суспільства. Проте на сьогодні характерним є стрімке зростання видатків Пенсійного фонду України у відсотках до ВВП (рис.3). Пенсійні видатки зростають випереджувальними темпами порівняно з можливостями економіки щодо їх забезпечення: питома вага пенсійних видатків у ВВП в Україні – одна з найвищих у світі й має тенденцію до збільшення. Так, у 2007 році на пенсії було спрямовано 13,9% ВВП, у 2008р. – 15,8 %, а у кризовому 2009 р. цей показник став найбільшим і становив 18,3% від ВВП країни. При цьому трансферти з держбюджету склали майже 40% доходів Пенсійного фонду, тоді як для розвинутих країн світу цей показник не перевищує 7%.



*Джерело: побудовано за даними [3, 6].

Старіння населення та стрімке зростання видатків Державного Пенсійного фонду України призводять до значних проблем для системи державного пенсійного страхування України. Україна відстає від країн пострадянського простору у проведенні пенсійних реформ і створенні адекватної до ринкових умов системи соціального захисту громадян, які втратили працездатність.

Так, розглядаючи структуру пенсійних виплат, можна сказати, що більшість видатків Державного Пенсійного фонду здійснюється на виплату пенсій за віком. На другому місці є пенсії за інвалідністю (рис.4). При цьому із загального числа пенсіонерів працюючі пенсіонери становлять 22,5% (3,1 млн. осіб).

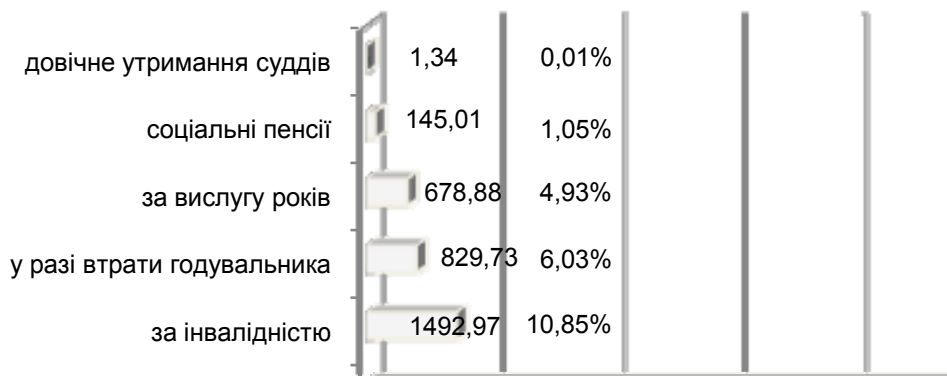


Рис.4. Розподіл пенсіонерів за видами пенсій

*Джерело: побудовано за даними [7].

У сформованих умовах все більш актуальними стають питання забезпечення реальної фінансової стійкості Державного Пенсійного фонду та ефективного управління його фінансовими ресурсами. Однак у найближчий час, і особливо в довгостроковій перспективі, вони не можуть бути вирішені за допомогою тільки оперативних заходів щодо мобілізації страхових внесків та залученню коштів з державного бюджету для фінансування передбачених законодавством пенсійних виплат, без аналізу причин та прийняття дієвих заходів щодо зменшення залежності ПФУ від державного бюджету. Глибинні причини фінансової нестійкості ПФУ не можуть бути нівельовані і тим більше усунені без докорінної зміни стратегії формування та використання його фінансових ресурсів.

Отже, серед основних причин фінансової незбалансованості Державного Пенсійного фонду України можна виділити такі:

1) в Україні повною мірою функціонує лише солідарний рівень пенсійного страхування, тоді як впровадження II рівня (обов'язкової накопичувальної системи) постійно відкладається, розвиток добровільного пенсійного страхування обмежується нерозвиненістю фондового ринку, низьким рівнем доходів і недовірою населення до фінансових інститутів [8];

2) чинна система державного пенсійного страхування залежна від демографічної ситуації в країні, якій притаманне старіння населення;

3) середній і малий бізнес відчувають великий податковий тягар, що активує зростання неофіційних заробітних плат та зайнятості в цілому, що в свою чергу звужує базу нарахування пенсійних внесків;

4) населення країни має високий рівень недовіри як до державної, так і недержавної складових пенсійної системи, відсутні стимули до платежів страхових пенсійних внесків. Потрібно зазначити, що ці фактори тісно пов'язані один з одним. Притаманна їм пропорційна взаємозалежність може змінитись обернено пропорційно. Так, чергове підвищення ставок страхових пенсійних внесків може призвести не до зростання доходів ПФУ, а до їх падіння через зниження збирання.

5) непропорційне збільшення розмірів пенсійних виплат, що не базуються на фактичній сплаті страхових внесків;

6) низький рівень оплати праці, виплата заробітної плати в натуральній формі та заборгованість з її виплати;

7) наявність заборгованості зі сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування серед підприємств, установ і організацій;

8) підвищення мінімального розміру пенсії за віком до рівня прожиткового мінімуму, що не узгоджено із зростанням заробітної плати та реальними фінансовими можливостями Державного Пенсійного фонду;

9) недостатня диверсифікованість методів пенсійного страхування тощо.

Всі вищезазнані причини призводять до руйнування пенсійної страхової системи, оскільки витрати на пенсійне забезпечення покриваються лише на 65% надходженнями від страхових внесків. Якщо не змінити ситуацію, страхові принципи в пенсійному забезпеченні буде знівельовано.

Забезпечення фінансової стійкості системи державного пенсійного страхування України можливе завдяки наступним заходам:

- розширення бази нарахувань страхових внесків за рахунок легалізації та підвищення рівня заробітної плати – через оформлення трудових відносин, посилення ролі соціального діалогу під час установлення рівня доходу, з якого справляються внески на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування, скорочення неповної зайнятості та безробіття;

- посилення контролю і відповідальності за дотримання законодавства про оплату праці та сплату страхових внесків;

- зниження ставок єдиного соціального внеску для підприємств та поетапного запровадження паритетної сплати страхових внесків страхувальниками та застрахованими особами;

- виключення можливості ухвалення рішень про перегляд розмірів пенсій без врахування реальних можливостей бюджету Державного Пенсійного фонду

- надання державних гарантій збереження коштів, інвестованих через недержавні пенсійні фонди та керуючі компанії;

- інформаційна робота з населенням з метою підвищення зацікавленості громадян у формуванні пенсійних накопичень і самостійному виборі напрямів інвестування на третьому рівні пенсійної системи;

- визначення чітких умов і термінів запровадження обов'язкової накопичувальної системи;

- підвищення рівня інформованості громадян про можливості інвестування коштів пенсійних накопичень на фінансовому ринку і про їх права як інвесторів тощо.

При запровадженні другого рівня пенсійної системи України необхідно врахувати досвід сусідніх країн та передбачити можливі труднощі реалізації оптимістичного сценарію. Запровадження обов'язкового накопичувального пенсійного страхування в Україні повинне бути комплексним і враховувати всі можливі загрози. Адже досвід сусідніх країн показує, що можливим є політичний вплив на обов'язкові пенсійні накопичення в разі великого дефіциту державного бюджету. Така ситуація відбулася в Угорщині, де накопичувальна система була запроваджена ще у 1998 році. Проте у 2010 р. парламент цієї країни призупинив сплату внесків на індивідуальні рахунки працівників у системі другого рівня і санкціонував переведення коштів другого рівня до солідарної системи першого рівня. Фактично, ці тимчасові зміни стали постійними, оскільки учасники мали перевести свої накопичені пенсійні права знову до держави, якщо не хотіли ризикувати втратити пенсійні права у солідарній системі. Можливі заходи такого характеру на сьогодні і в інших країнах (наприклад, Польщі та Росії). Отже, для того, щоб забезпечити ефективність загальнообов'язкової накопичувальної пенсійної системи, потрібно, щоб фінансування пенсій для існуючих та майбутніх пенсіонерів було спроможним витримати відволікання частини внесків до приватного сектору.

Другий та третій рівень пенсійної системи може частково перейняти на себе тягар ПФУ і зменшити його дефіцит за рахунок поділу зобов'язань та відтоку страхувальників з державного сектору у недержавний. Тому високий рівень дохідності пенсійних заощаджень другого та третього рівня пенсійної системи у довгостроковому періоді є обов'язковою умовою сьогодення. Так, збереження коштів населення від інфляції може забезпечити диверсифіковане вкладення пенсійних накопичень на світовому фінансовому ринку. Адже на сьогодні недостатність надійних інструментів на фінансовому та фондовому ринках України не здатні поглинути грошові потоки, створені накопичувальним компонентом пенсійної системи, забезпечуючи при цьому індивідуальним інвесторам розумну прибутковість і одночасно гарантуючи збереження пенсійних активів. Міжнародний досвід на прикладі Казахстану і Чилі, котрі вкладали пенсійні накопичення лише в свій фондовий ринок, показує високі ризики різких падінь вартості пенсійних накопичень.

А. Хемий, асп.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

Вкладення ж на світовому фондовому ринку, за умови розумної диверсифікації, може дозволити істотно знизити ризик і розмір спаду та збільшити дохідність інвестицій. Це може якісно збільшити довіру населення до накопичувальної складової пенсійного страхування. Проте відтік коштів не є вигідним для професійних учасників фінансового ринку, тому має бути знайдений оптимальний баланс в розміщенні пенсійних накопичень всередині і зовні країни.

Висновки. Аналіз системи державного пенсійного страхування України показав, що на сьогодні вона є нестійкою. Основними причинами є розбалансованість бюджету Пенсійного фонду України, що в свою чергу пов'язана зі зростанням видатків на численні виплати, не підкріплені адекватними надходженнями страхових платежів і щорічне збільшення залежності ПФУ від державного бюджету України.

Забезпечення фінансової стійкості як здатності виконати свої коротко-, середньо- і довгострокові зобов'язання перед громадянами, що досягли пенсійного віку, в сучасних умовах можливо через ефективний розвиток накопичувального компонента і перелив пенсійних заощаджень з державного сектору у недержавний. Це передбачає не тільки збереження накопичувальних коштів, але і їх примноження. Успішна реалізація накопичувальної складової пенсійного страхування залежить від трьох основних чинників: здібності фінансового ринку продуктивно розмістити потік коштів накопичувальної системи, можливості для фізичних осіб отримати розумний рівень доходу від таких заощаджень та гарантії щодо пенсійних активів. Для досягнення цих цілей необхідна макроекономічна стабільність і активне проведення реформи вітчизняного фінансового ринку.

Список використаної літератури

1. Страхування: Підручник / [В.Д. Базилевич, О.Ф. Філонюк, К.С. Базилевич, Р.В. Пікус та ін.]; за ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання, 2008. – 1019 с.
2. Звіти Державної служби статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Звіти та прогнозні дані інституту демографії і соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.idss.org.ua>.
4. Закон України "Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування" від 09.07.2003 № 1058-IV [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: www.rada.gov.ua. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1058-15>.
5. Закон України "Про державний бюджет України на 2014 рік" від 16.01.2014 № 719-VII [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: www.rada.gov.ua. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/719-18>.
6. Офіційний сайт Пенсійного Фонду України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.pfu.gov.ua>
7. Звіти міністерства соціальної політики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://mlsp.gov.ua>
8. Комітет з економічних реформ при Президенті України. Програма економічних реформ на 2010–2014 роки "Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава" [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.president.gov.ua>

Надійшла до редакції 15.01.14

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ УКРАИНЫ

В статье проанализировано состояние системы государственного пенсионного страхования Украины. Обозначено место главного финансового института – Пенсионного фонда Украины и определены основные аспекты неэффективности формирования его финансовых ресурсов. С учетом этого сформулированы предложения относительно основных путей дальнейшего реформирования пенсионной системы путем обеспечения финансовой устойчивости институтов системы государственного пенсионного страхования Украины.

Ключевые слова: пенсионное страхование; система государственного пенсионного страхования; пенсионная система; Пенсионный Фонд Украины; финансовая устойчивость.

A. Khemii PhD, Student
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

FINANCIAL STABILITY OF THE UKRAINE NATIONAL SYSTEM OF PENSION INSURANCE

The system of pension insurance is a combination of created by the state legal, economic and organizational institutions and norms, providing financial support to citizens in the form of pensions. In the article analyzing the demographic situation and the condition of pension payments in the country today. In the terms of economic and social reforms, the level of financial stability the pension system is low. Therefore important is the analysis and exploring new methods to ensure financial stability of the Ukraine national system of pension insurance. The main institution of the national pension insurance is the National Pension Fund of Ukraine.

Keywords: pension insurance; national system of pension insurance; pension system; the Pension Fund of Ukraine; financial stability.

УДК 338.242
JEL L 83

К. Кучеренко, асп.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

ОЦІНКА ВПЛИВУ ГЛОБАЛЬНИХ ФАКТОРІВ РИЗИКУ НА ПРОЦЕС ФОРМУВАННЯ МІЖНАРОДНОГО ТУРИСТИЧНОГО БРЕНДУ

Розглянута проблема впливу глобальних факторів ризику на процес формування міжнародного туристичного бренду. Наводиться перелік ризиків, що впливають на процес формування туристичного бренду. Зазначено, що наведені ризики можуть носити як об'єктивний, так і суб'єктивний характер. Дані ризики є наслідком невизначеності, що впливають на розвиток туризму в кожному окремому географічному регіоні.

Ключові слова: бренд; ризик; невизначеність; туризм; чинники.

Постановка проблеми. Актуальність проблеми формування брендів з розвитком ринкових відносин глобального характеру зростає. Панівні позиції в економіці здебільшого належать компаніям з великим досвідом та сформованими брендами. Загальноприйнята теорія бренду полягає у необхідності його створення на довгий термін для накопичення основного капіталу бренду – лояльності "споживачів". Саме лояльність присутня лише у разі довготермінового існування бренду. "Споживачами" бренду як комерційного, так і національного можуть бути і класичні "комерційні" клієнти, і інвестори, і інші суб'єкти чи контрагенти.

В сучасних умовах зростання туристичного інтересу до різних країн і народів, імідж країни відноситься до найважливіших факторів, що впливають на вибір іноземними туристами місць відпочинку. Основним питаннями, що турбують туристів в процесі визначення з країною подорожі, є як ті, що можна віднести до загального іміджу держави (культурний рівень, екологічна ситуація, криміногенна обстановка, національна та релігійна толерантність, політична та економічна стабільність), так і ті, що стосуються розвитку туристичної індустрії (наявність рекреаційних ресурсів та комфортність відпочинку, співвідношення рівня сервісу рівню цін, безпека подорожі, цілість багажу і таке інше). У більшості випадків рішення залежить не від того, що потенційний турист володіє вичерпною інформацією про країну, а від сформованих стереотипів, інформації в засобах масової інформації, відзвітів інших туристів. Іноді вони можуть навіть не відповідати дійсності. В таких умовах погана репутація, або відсутність такої можуть звести нанівець зусилля щодо розвитку в'їзного туризму в країні. Таким чином, імідж та репутацію держави необхідно розглядати як її стратегічне надбання.

На початку ХХІ століття туризм став глобальним явищем сучасності, що характеризується проявом суперечливих тенденцій інтеграції і диференціації у міжкультурних, економічних, політичних взаємодіях [1]. Формування глобального туристичного ринку обумовлює зростаючий інтерес до дослідження феномену "бренд території", що впливає на процес просування території як об'єкта туристичного інтересу, який являє собою відомий об'єкт або комплекс об'єктів природної, культурно-історичної спадщини, це ті визначні пам'ятки, які показують гостям території в першу чергу, без озна-

йомлення з якими знайомство з цією місцевістю зазвичай вважається неповним, а також ті умови, які сприяють або перешкоджають відвідуванню цих місць, впливають на сприйняття території туристами [2].

Бренд території, на думку Н. Тихонової, є її символом, створює реальні передумови для формування символічного бренд-капіталу території, роблячи її привабливою і бажаною для зовнішніх і внутрішніх споживачів. Символічний капітал є тоді, коли є люди (соціальні агенти), які вважають, що ви володієте чимось цінним, що формалізовано у будь-якому символі. Іншими словами, бренд території, виражений конкретним символом (знаком), здатний стати повноправним учасником комунікативного простору, а, отже, брати участь у створенні нової реальності [3, с. 6].

Сильний туристичний бренд країни відіграє важливу роль в розвитку і залученні нових ресурсів в країну, як фінансових, так і людських. У формуванні міжнародного туристичного бренду країни національний брендинг або брендинг країни є процесом створення образу країни, заснований на її позитивних національних цінностях.

Брендинг країни являє собою технологічну послідовну діяльність органів державної влади, громадськості, бізнес-еліти і усіх зацікавлених груп осіб у формуванні позитивного пізнаваного образу території з метою підвищення її конкурентоспроможності.

У традиційному трактуванні імідж бренду є найголовнішим показником її форми. Нині найважливішою категорією в управлінні брендом визнається його капітал. Капітал бренду складають свідомість бренду, лояльність, сприймана якість і асоціації з брендом.

Міжнародний туризм в широкому сенсі розглядається як сфера розвитку особистої та соціальної культури, розкриття духовного потенціалу людини, відродження і збереження національних традицій, культурної спадщини народу.

Міжнародний туристичний бренд країни – це надзвичайно важливий концепт у сучасному світі. В результаті глобалізаційних процесів, країни вимушені конкурувати між собою за отримання уваги, поваги і довіри інвесторів, туристів, споживачів, іммігрантів, засобів масової інформації і урядів інших держав. Таким чином, потужний національний бренд дає значну перевагу в конкурентній боротьбі. Для будь-якої країни дуже важливе усвідомлення того, як її сприймають у світі, як її досягнення і

невдачі, культура, люди, вироблювані товари відбиваються на стані її міжнародного туристичного бренду.

Будучи категорією динамічною і керованою бренд території складається під впливом різних зовнішніх та внутрішніх факторів, які у свою чергу знаходяться під впливом різних ризиків.

Протягом останнього десятиріччя з'явилась низка наукових публікацій, присвячених інформаційній підтримці національного та територіального туристичного продукту, національної культурної спадщини, популяризації відпочинку в Україні. Аналіз цих досліджень свідчить про те, що проблема формування образу території, регіону має практичне соціально-психологічне та економічне значення, оскільки територіальний символічний капітал, позитивний імідж території та успішний бренд – це, передусім, засіб економічної конкуренції та знаряддя боротьби за визнання, запорука залучення інвестицій у розвиток країни, регіону, міста, зростання туристичних потоків, розвиток місцевої інфраструктури.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологічні основи вивчення геополітичного образу країни, міста, регіону як нематеріального фактора соціально-економічного розвитку території державного будівництва та міжнародної і внутрішньої політики розроблені у працях В. Бочарова, М. Годельє, Д.-Ж. Дозона, Д. Замятіна, Ю. Левади, О. Кисельова, Д. Колосова, В. Тернера та ін. Технологіям конструювання образу держави у вербальному та візуальному комунікативному просторі присвячені публікації Г. Ванштейна, М. Епштейна, Ф. Котлера, В. Легойди, А. Лівена, В. Малкіна, М. Малья, Д. Місюрова, П. Родькіна, В. Шаповалова та ін. Теорії та практики територіального маркетингу присвячені праці І. Бегга, І. ван дер Борга, І. Брамецца, С. Бурякова, В. Гельмана, А. Дуровича, Ф. Козіна, В.-Х. Мюллера, Л. Мамлєєва, Н. Маншевтуса, Д. Мартенса, Н. Моїсєєва, А. Панкрухіна, Х. Смересона, П. Темпорала, О. Ширишева та ін. Як зазначає у своїй статті Е. Мамонтова, в умовах конкуренції рівнозначні за економічним та демографічним потенціалом міста та регіони ведуть свої символічні змагання за визнання на "полі" вражень, асоціацій, нюансів, інтонації, спогадів, що задаються образом території.

Категорія ризику займає значне місце в економічній науці і практиці, формування цілісної теорії ризику ще далеко від завершення. В останні роки стала провідною точкою зору, згідно з якою про ризик можна говорити лише тоді, коли існує відхилення між плановим і фактичним результатом [4, с. 16]. У межах цього підходу проявом ризикової ситуації вважається відхилення фактичних значень від запланованого рівня, що є наслідком невизначеності [5].

Невизначеність і, як наслідок, ризик присутні у всіх сферах людського життя, в тому числі невизначеність характерна і для туристичної діяльності.

Теоретико-методологічну основу формування та управління брендингом достатньо глибоко висвітлено у світовій економічній літературі, а саме, у працях таких вчених, як: Ф. Котлер, М. Портер, Ж.-Ж. Ламбен, Р. Фатхутдінов, Ю. Юданов та ін. Дана тематика є актуальною і для України. Проблематика брендингу, як системи дій щодо створення та просування бренду, здатного забезпечити для товару бажаний ринковий успіх, є новою та недостатньо опрацьованою для української економіки. Вона є складовою сфери наукових досліджень таких вітчизняних дослідників, як: Н. Кара, М. Карий, О. Володченко, О. Петрович, Я. Ващук, Р. Колядюк та інших.

Актуальність проблеми формування бренду України в сучасних умовах зумовили велику кількість наукових праць та досліджень як серед вітчизняних, так і інозем-

них науковців. Значну увагу розвитку бренду приділили такі вчені, як С. Анхольт, П. Родькін, Дж. Енджел, Ф. Котлер, Дж. Майєрс, А. Тараненко, А. Федоров, М. Хейг, А. Старостіна та ін. Але більшість цих досліджень були зосереджені саме на вирішенні проблем формування брендів комерційних підприємств або проблем національних брендів загалом.

Проблемі оцінки ризиків в туристичній діяльності присвячені роботи М. Біржакова, І. Зоріна, Ю. Манторової, А. Овчарова, Л. Черникової та ін. Як зазначає Ю. Манторова стан соціокультурної динаміки і сфери туризму призвів до усвідомлення змін як інноваційного виклику, який тягне за собою проблему, що не має прецеденту. Новим є розмах і швидкість розвитку процесу сучасних змін у поєднанні з його зростаючою складністю. До найбільш значущих факторів, що зробили найбільш істотний вплив на соціальні зміни належать самоорганізоване середовище в туризмі, а також новий фактор невизначеності і ризиків [6].

Невирішені частини загальної проблеми. У той час як у вітчизняній, так і в іноземній літературі недостатньо повно вивчені проблеми, що стосуються впливу різних ризиків на формування туристичного бренду країни (території).

На основі опрацювання публікацій вищевказаних вчених можемо зробити висновок про науково-практичне значення їхніх досліджень. Проте дана тематика є ще недостатньо розробленою як у нормативно-правовому, так і у науково-практичному аспектах.

Таким чином, **метою цієї статті** є систематизація та оцінка ризиків, які виникають в процесі формування туристичного країнового бренду.

Виклад основного матеріалу.

Дослідження особливостей розвитку туризму в глобалізованому світі дозволяє виявити ряд тенденцій, які є важливими з точки зору оцінки місця міжнародного туристичного бренду країни світу в системі міжнародного туризму:

- Спостерігається зростання взаємного впливу міжнародних туристичних брендів країн і орієнтованих на їх просування товарів та послуг, що створює системний синергетичний ефект у вигляді економічного зростання і довгострокової міжнародної ринкової конкурентоспроможності країни.
- Маркетинг і туристичний брендинг країни стають найважливішими складовими соціально-економічної, політичної і міжнародної політики органів державного і територіального управління.
- Збільшуються бюджети на брендинг туристичних дестинацій, що мають прямих конкурентів на туристичному ринку.
- Брендинг країни вимагає активного впровадження аудіовізуальної складової маркетингу, вираженої в існуванні емоційно привабливого символу (логотипу), що відбиває його стиль, атмосферу і настрої.
- Зростання впливу символу бренду на поведінку споживачів обумовлює формування символічного бренд-капіталу території, який відбиває зростання її привабливості і пізнаваності.
- Ефективність міжнародного туристичного бренду країни визначається через показники економічної ефективності, комунікативної ефективності (роботи з цільовими групами) і ефективності символічного капіталу (репутації бренду).

Національний маркетинг визнає факт, що держава є гравцем на глобальному ринку, де конкурує з іншими державами. У науковому середовищі існує думка, що в найближчому майбутньому в загальній свідомості, в глобальному масштабі зможуть існувати тільки 30 країн, інші залишаться майже "анонімними", бренди їх кра-

їм не будуть сприйматись масовою аудиторією як відомі та цікаві. Ці 30 країн зберігатимуть провідну позицію, використовуючи: трактування культури, як важливого експортного товару, зверненого до світових цінностей, ідей, зразків і стандартів; презентацію державної і закордонної політики, що відповідає визнаним світовим стандартам; систематичний показ інвестиційної, торгової і туристичної відкритості; дбайливе збереження довкілля і формування з нього одного з найважливіших ресурсів; послідовне створення і рекламування своїх експортних продуктів; турботу про присутність в глобальних масмедіа інформації в ролі суб'єкта, який може багато що запропонувати світу; акцентування своєї доброзичливості для іноземних відвідувачів.

Держава має бути основним регулятором туристичного ринку, координатором організації масових заходів подієвого туризму та повинна орієнтуватись в першу чергу не на економічні вигоди від розвитку туризму (на це суб'єктів туристичної діяльності буде орієнтувати сам ринок), але на проблеми національної ідентичності, збереження та розвитку культури, розвитку суспільства через комунікації з представниками інших країн світу, збереження екології в першу чергу розглядаючи вирішення цих проблем як засіб для стимулювання попиту на туристичні послуги в країні, як інструмент підвищення її конкурентоспроможності на міжнародному туристичному ринку. З огляду на те, що масштабні знакові заходи міжнародного туризму, зокрема – спортивні, характеризуються тим, що мета проекту, його дата завершення і тривалість, а також необхідні видатки є визначеними і фіксованими, згідно із загальноживаною класифікацією, такі події належать до інвестиційних проектів. Розвиток туристичної галузі як чинника трансформаційних змін в економіці: сприяє впровадженню якісних змін в інституційному середовищі, характерних для інноваційного розвитку, підвищує здатність країни, її регіонів та міст до проведення заходів, подібних до "Євро-2012" в Україні; характеризує готовність туристичної індустрії та місцевої інфраструктури забезпечити належну якість туристичних послуг; сприяє формуванню міжнародного туристичного бренду країни.

Різні ризики тією чи іншою мірою впливають на позитивний образ держави, який насамперед має значення для успішного просування національного туристичного бренду. При цьому, кожна територія надає споживачам певний набір можливостей, що безпосередньо залежать від її особливостей і ресурсів. Одночасно вибір країни (регіону, міста) для туриста пов'язаний із різними видами ризиків, які споживачі території намагаються мінімізувати. У свою чергу, територія, яка піклується про свій імідж і репутацію, повинна вивчати ці ризики.

Загальний негативний імідж території руйнівним чином впливає на туризм. Для зміни іміджу, ребрендингу території, необхідна активна комунікаційна політика, інноваційні підходи, що поєднують сучасні засоби маркетингу та брендингу, великі фінансові вкладення. Дослідник А. Панкрухін виділяє декілька існуючих типів іміджу території:

- Позитивний імідж. Венеція, Сінгапур, Санкт-Петербург асоціюються у споживачській свідомості переважно зі своїми достоїнствами: архітектурна спадщина, фінансовий добробут, цінне історичне минуле, високий культурний рівень. Цей імідж потребує не змін, а посилення, підтвердження і поширення на можливо більшу кількість цільових груп споживачів.

- Слабо виражений імідж. Територія може бути відносно невідомою цільовим групам споживачів. Основні причини – малі розміри, відсутність або слабкий вираз

конкурентних переваг, відсутність реклами, небажання привертати до себе зовнішню увагу.

- Надмірно традиційний імідж. Імідж, заснований на асоціаціях з глибокими традиціями і консерватизмом, не дозволяє уявити територію динамічною, сучасною, що може відштовхнути певні цільові групи.

- Суперечливий імідж. Багато столичних міст мають масу переваг, але одночасно вони асоціюються з несприятливою екологією, брудною водою, надто інтенсивним рухом, злочинністю.

5. Змішаний імідж. Являє собою суперечливий імідж, що складається з набору позитивних і негативних асоціацій.

Негативний образ. Детройт, наприклад, має імідж столиці криміналу в США, Колумбія – осередок наркомафії, Ліван – центр цивільної і військової протидії, Бангладеш – апофеоз бідності.

Надмірно привабливий імідж. Ряд територій в силу надмірно привабливого іміджу посилюють правила в'їзду, регулюють потоки відвідувачів, припиняють імміграцію (наприклад країни ЄС) [7, с. 194].

В цілому, на основі такої класифікації можна констатувати, що сам процес брендингу схильний до різного роду ризиків, які, в принципі і формують у туристів позитивний імідж територій.

В свою чергу, М. Жукова пропонує увесь комплекс факторів, що впливають на розвиток туристичної галузі, поділити на дві групи: 1) фактори, діючі незалежно від діяльності організацій туризму; 2) фактори, що сприяють розвитку туризму, активно використовувані туристськими організаціями у своїй діяльності. У переліку основних факторів впливу на розвиток регіонального туризму, російські вчені під керівництвом І. Зоріна виділяють групи статичних та динамічних, зовнішніх (екзогенних) та внутрішніх (ендогенних).

Найчастіше використовується розподіл факторів на зовнішні (екзогенні) і внутрішні (ендогенні), які у туризмі мають специфічні прояви. Зовнішні фактори впливають на туризм, у першу чергу, за допомогою демографічних і соціальних змін, а також через фінансово-економічні умови. Серед численних зовнішніх факторів, що впливають на розвиток туристичної індустрії доцільно виділити основні їх групи: політичні, економічні, соціально-демографічні, науково-технічні.

Внутрішні фактори – це фактори, що впливають безпосередньо в сфері туризму: матеріально-технічні фактори, що мають найважливіше значення для розвитку туризму. Головні з них пов'язані з розвитком засобів розміщення, транспорту, підприємств харчування, рекреаційної сфери, роздрібною торгівлі і т.д.

До внутрішніх факторів належать: процеси попиту, пропозиції й поширення (перетворення попиту на турпродукти в постійний попит), збільшення індивідуального туризму; зростання ролі сегментації ринку (поява нових внутрішньорегіональних туристських сегментів), збільшення відстаней подорожей, різноманітність форм проведення канікул тощо; зростання ролі координації діяльності в туризмі в процесі монополізації (посилення горизонтальних інтеграцій, тобто поширення партнерських відносин великих фірм із середнім і малим бізнесом; вертикальні інтеграції через створення стратегічних туристичних союзів; глобалізація туристського бізнесу і т.д.); зростання ролі ЗМІ й зв'язків із громадськістю (паблік рілейшнз) у просуванні, рекламі й реалізації турпродуктів; зростання ролі фахівців у туризмі (збільшення чисельності працівників, розвитку професійно кваліфікованої структури і т.д.); зростання представників туристського бізнесу (створюються умови для дій на ринку великих операторів і малих підприємств-агентств, що пропонують різноманітні турпослуги).

На думку автора цієї роботи ці ризики можливо систематизувати таким чином.

1. Функціональний ризик – пов'язаний з тим, що територія може не виправдати очікувань споживача за якістю і не принести очікуваних вигод. Наприклад, для туриста функціональний ризик пов'язаний з можливим браком ресурсів території (або їх низькою якістю). В туризмі людина – завжди актор, що рівним чином відноситься і до туриста, і до турагента. Турист виконує свою місію за умови, якщо стає ініціатором своєї соціальної активності, реалізує якісь суб'єктивні смисли мотивації до подорожі і під час поїздки цілі, наміри, інтереси, бажання й очікування. Яка соціальна дія в туризмі, сенс якої згідно з М. Вебером "співвідноситься з дією інших людей і орієнтується на неї"? [8].

Туризм нині є, насамперед, комунікацією, спрямованою на придбання нових знань, вражень, досвіду за допомогою руху, переміщення, мобільності. При здійсненні туристської практики вкрай важлива участь інших людей, покликаних забезпечити комфортність переміщення та перебування туриста на відпочинку, фахівців, що супроводжують у подорожі (гід-перекладач, екскурсовод тощо). Сучасному іноземному туристу вкрай важливо відчувати гостинність місцевих жителів на території приймаючої дестинації. Використовуючи логіку міркувань М. Вебера, вибудуємо гіпотезу про безліч соціальних дій туристів, що співвідноситься з діями інших туристів; місцевих жителів туристських дестинацій; турагентів; працівників підприємств та установ, що забезпечують гостинність.

Сучасні туристи орієнтуються на дії: по-перше, інститутів, що регулюють процедури, які супроводжують туристські поїздки (посольство, консульство, паспортний контроль, митниця, адміністрація готелю і ін.); по-друге, туристських підприємств, що забезпечують пересування, розміщення, харчування, рекреацію, відпочинок, анімацію; по-третє, ЗМІ, що надають актуальну й оперативну інформацію.

На початку XXI ст. простежується тенденція диверсифікації туризму, освоєння нових ринкових сегментів, стимулювання зростання попиту на туристські послуги, вибірковість його характеру. Туризм в умовах глобалізації сприяє подальшій індивідуалізації споживчих запитів, у тому числі через моду в її широкому розумінні як соціального феномена. Нині туризм виступає як своєрідний двигун і законодавець моди. Масовий туризм наочно демонструє новий спосіб життя з орієнтацією на освоєння природного та соціокультурного простору. Сучасний турист схильний до впливу моди і легко змінює свої уподобання, інтереси, мотиви, форми поведінки на ринку турпослуг. Можна говорити про соціальні практики наслідування і примусу в туризмі, коли модою нав'язуються колективні способи дії і мислення індивідів, які, пристосовуючись до них, зберігають соціальну диференціацію і статусність. У своїх індивідуальних практиках одні пересичені туризмом і перебувають у пошуках чогось ексклюзивного, другі не можуть собі дозволити нічого, крім "дачного відпочинку": такі полярні, соціально обумовлені позиції туристів.

Важливим фактором формування міжнародного туристичного бренду країни є створення умов для розвитку подієвого туризму, який включає низку заходів культурного, спортивного, етнографічного, виставкового (ділового) видів туризму. Але далеко не весь спектр заходів, що проводяться, слід відносити до нього; йдеться лише про ті, які приносять відчутний дохід, отже, можуть вважатися ресурсною складовою місця (країни) їх проведення, а, отже, позитивно впливають на реалізацію потенціалу міжнародного туристичного бренду країни.

Рушійною силою еволюції глобальної економічної системи є перманентні порушення стабільності цієї системи внаслідок нерівномірності розвитку окремих її елементів і відносин усередині неї. Значний вплив у цьому сенсі справляють невідповідності темпів і напрямів процесів розвитку, що відбуваються як у самій системі, так і у зовнішньому середовищі.

Сучасний туризм є однією з тих рушійних сил, що виділяється з-поміж інших елементів глобальної економіки та характеризується високою динамікою зростання та високим потенціалом розвитку, що безумовно відображається на розвитку самої глобальної економічної системи в цілому. На думку автора даної роботи слід зосередитись на дослідженні сукупності передумов, які визначають характер та переваги розвитку туристичної діяльності та міжнародних туристичних брендів країн в глобальному бізнес-середовищі.

Розвиток міжнародного туризму створює наступні потенційні можливості для країни-реципієнта (приймаючої країни, що має певний міжнародний туристичний бренд): покращення стану платіжного балансу країни; внесок до ВВП країни; поповнення місцевих бюджетів туристичних регіонів; сприяння розвитку депресивних регіонів; сприяння зростанню зайнятості населення; використання економічно індивідуальних ресурсів; поширення туризму та супутніх виробництв як відносно екологічно безпечної діяльності; збереження та відновлення соціокультурної ідентичності та культурної спадщини як конкурентної переваги при організації туристичної діяльності; мультиплікаційний ефект від реалізації інвестицій в туризм, що спричиняє розвиток інвестування в об'єкти інфраструктури та суміжні галузі економіки.

Під впливом ряду об'єктивних (економічних, демографічних, політичних) та суб'єктивних (організаційні зусилля зацікавлених в розвитку туризму суб'єктів) факторів, сучасному стану розвитку міжнародного туризму притаманні такі тенденції: посилення конкуренції; масовість; інтенсифікація інтеграційних процесів; соціально-економічний характер та соціальна взаємодія; розширення культурної взаємодії; гуманізація суспільних відносин; розвиток транскордонного співробітництва; підвищення туристичної активності; розвиток інформаційних технологій та їх запровадження у діяльність підприємств туристичної сфери, інформатизація суспільства, яка сприяє підвищенню доступності туристичних послуг для населення.

Проблеми обмеження негативних наслідків зростання індустрії туризму та підвищення туристичної конкурентоспроможності країни на державному рівні можливо значною мірою вирішити шляхом контролю форм реалізації, змісту, місць втілення туристичних проєктів різних масштабів і керування інтенсивністю потоків відвідувачів за рахунок ефективного і раціонального планування.

Зв'язок між розвитком культури та розвитком туризму не є одностороннім. Так само, як туризм суттєво визначає динаміку та характер змін в культурі та суспільстві в цілому, соціокультурні комунікації впливають на розвиток туристичної індустрії.

Найважливіша тенденція сучасності – прояв сукупності "соціальних фактів": туристи не бажать "зливатися з натовпом", шукають свій напрям, дестинацію, агента, вид туризму. Подорож, як і у попередні історичні епохи, залишається "реалізацією мрії і планів", "поглядом за горизонт", тому що "повсякденність вбиває", а подорож рятує, вона веде до звільнення від незнання, стереотипів, вантажу проблем і рутини буднів. Туризм є одночасно полем свободи і засобом її отримання через подолання фільтрів несвободи. Разом з тим множинність сучасних туристських практик ставить перед дослідником питання про межі між нормою і аномією в

туризмі. Прагнення до свободи народжує маргінальні практики, формалізовані в рамках екстремального туризму молоді, що характеризується С. Гуриним як "антропологічний експеримент" [9]. Р. Мертон в рамках структурного функціоналізму розглядає соціальну структуру та аномію, явні і латентні функції, що також може бути використано для вивчення сучасного туризму в умовах глобалізації [10].

Глобалізація та соціокультурна ідентичність на рівні окремого туристичного бренду країни та на світовому рівні мають діалектично взаємодіяти і забезпечувати туристам як ринок цікавих для відвідування країн та об'єктів, так і ринок туристичних послуг світового рівня, звичних за рівнем якості для будь-якого цивілізованого туриста. Проте домінувати має все ж таки фактор збереження самотності як головної умови ідентифікації міжнародного туристичного бренду конкретної країни, збереження туристичної привабливості цієї країни, тобто умова забезпечення самої сутності туризму як способу пізнання відмінної від звичної культури, способу отримання нових вражень. Лише таким чином формування міжнародного туристичного бренду країни стає засобом стимулювання попиту на туристичні послуги в країні.

Поширення глобалізації за сучасних умов сприяє поширенню соціокультурних взаємозв'язків та міжкультурної взаємодії народів, створюючи таким чином можливість для об'єднання представників різних народів відповідно до певних інтересів, наприклад: спорт (олімпійські ігри, чемпіонати з футболу тощо), кіно (кінофестивалі), інші масові видовищні заходи (карнавали). Реалізація різних масових подієвих заходів, спричинена потребою соціокультурної взаємодії, потребує певної організації, яка б давала можливість в обмежені терміни максимально ефективно і з вигодою для організаторів провести масові заходи. Саме реалізація масштабних подієвих заходів консолідує зусилля учасників організації цих заходів із різних країн у напрямку їх ефективної організації, концентрації інвестиційних ресурсів і є тією організаційною формою, яка здатна реалізувати потенціал масових подієвих заходів та задовольнити потребу людей у міжкультурних зв'язках.

Глобалізація змінила обсяги і модель пасажирських перевезень і збільшила вимоги до міжнародних і національних транспортних систем. Великі компанії розглядають усю планету як зону своєї діяльності, їх співробітники і представники вимушені частіше і швидше пересуватися у світовому просторі. Нестримно зростає число людей, для яких щоденні ділові поїздки і подорожі стають нормою повсякденного життя. Бізнес-туризм, будучи одним з найприбутковіших видів туризму, показує щорічне зростання.

Слід враховувати те, що глобалізація може стати суттєвим чинником, що здатен знищити соціокультурну ідентичність приймаючої країни, "експортувати" звичаї, традиції економічно домінуючих західних культур, разом з товарами, які західна економіка просуватиме на ринки приймаючих країн для забезпечення додаткових прибутків та звичних умов для відвідувачів з економічно розвинутих країн. Це є суттєвою загрозою розвитку як сучасного світу в цілому, та і туризму зокрема, що виражається в тому, що акценти розвитку туризму зміщуються від пізнавальної функції туризму, де цінується передусім соціокультурна ідентичність, як фактор залучення туристичних потоків з метою пізнання культури приймаючої країни, в бік ставлення до відвідань країни з точки зору пріоритетів організаторів туристичної діяльності: як до способу отримання надприбутків за рахунок просування культури, а разом і з нею – туристів, що вимагають звичних та зручних умов перебування за

будь-яких обставин, а також товарів та послуг, що всі ці умови мають забезпечувати.

Найбільшою особливістю, що визначає роль галузі туризму є те, що вона може генерувати максимум можливостей у сфері зайнятості. В цьому її найважливіший соціальний ефект. Прямо чи опосередковано туризм допомагає сільському господарству та промисловості: індустрія туризму може генерувати робочі місця, іноземні туристи купують вироби ремесел та сувеніри на значні суми.

Туризм створює зайнятість в сфері надання трудовітких послуг. Він забезпечує зайнятість в готелях, ресторанах і магазинах для робітників з низькою та середньою кваліфікацією. В той же час, туризм породжує непряму зайнятість в сільському господарстві, в сфері транспорту та зв'язку, в логістиці, в будівництві і промисловості засобів виробництва, в будівництві громадської інфраструктури. Це особливо важливо в країнах, що розвиваються. Однак, терміни і темпи зростання туризму можуть формувати різні соціальні наслідки. Будівельний бум може спричинити зростання цін на нерухомість, надмірна зайнятість в період туристичного буму в кінцевому рахунку принесе безробіття для багатьох в період спаду туристичної активності. З'являються "нові багатії" в результаті продажу земельних ділянок для розвитку туризму. Соціально-психологічні очікування місцевого населення можуть не виправдатися.

2. Політико-економічний ризик – виникає внаслідок нестабільності внутрішньополітичної обстановки країни, що впливає на безпеку туристів. Війни, теракти є найменш керованими ризиками, також їх складно передбачити. Найбільш істотний з даної групи ризиків – це ризик військових дій і цивільних заворушень, в результаті яких можуть наступити несприятливі для туристів наслідки. Політична нестабільність завжди веде до ускладнень у сфері економічної діяльності, що тягне за собою виникнення валютного ризику, тобто ймовірності фінансових втрат у туристів через зміни курсу валют, заторів турів, наявності фірм-одноденко і т. ін.

3. Фізичний ризик стосується можливості нанесення матеріальної шкоди споживачеві, погрози його життю, здоров'ю, майну. Для туриста може виявитися шкідливим, наприклад, клімат; загрозою для життя і здоров'я може стати також соціальне неблагополуччя, наприклад, злочинність. Інформаційні агентства щодня повідомляють про нещасні випадки, трагедії, теракти, антропогенні, екологічні, техногенні катастрофи у популярних туристських дестинаціях. Серед країн-лідерів трагічної туристичної статистики – Україна (Крим), Єгипет, Туреччина, Іспанія, Ізраїль, В'єтнам, Таїланд, Китай. Основними причинами загибелі туристів є нещасні випадки (утоплення, алкогольне сп'яніння, екстремальні види туризму, практика дайвінгу, невміле користування квадроциклом, мотобайком, дорожньо-транспортні пригоди); замах на життя і власність; теракти; екологічні катастрофи.

4. Психологічний ризик – пов'язаний з можливим збитком самооцінки споживача території, його представлення про самого себе. Це нерозривно пов'язано з престижністю / непрестижністю споживання тієї чи іншої території. Наприклад, в наш час високий соціальний статус споживача підкреслюється відпочинком на дуже дорогих привілейованих курортах, які є престижними для вузького кола дуже багатих і відомих осіб.

5. Ризик невинуватих витрат часу, ресурсів і зусиль існує, коли втрати часу, ресурсів або сил, пов'язаних із споживанням території, непропорційно великі. Це може визначатись віддаленістю або важкодоступністю території, відсутністю необхідної інфраструктури.

6. Внутрішні ризики. Для повноти характеристики сучасного стану туристського ринку необхідно врахову-

вати також вплив внутрішніх факторів ризиків туристичного комплексу. Під внутрішніми факторами в даному випадку розуміються несприятливі події через збоїв, по-перше, в основній діяльності конкретного підприємства туристичного комплексу, по-друге, у взаємодії цього підприємства зі своїм економічним оточенням.

До першої групи внутрішніх факторів належать непередбачені зриви при проведенні основних видів діяльності, раптова поломка майна або різке зниження його ремонтпридатності, критичний знос основних фондів, порушення персоналом трудової дисципліни, грубі помилки в організації поточних процесів, експлуатація об'єктів, що не відповідають туристським ДОСТАМ, відставання в технічній оснащеності. Ризики можуть виникати в результаті погіршення поточних умов функціонування туристичного підприємства: скорочення площ, що орендуються та експлуатуються, слабкого оснащення матеріальних, трудових і фінансових потоків. Це призводить не лише до втрати конкурентних переваг і зниження якості надаваних послуг, але і до повної відмови від туристичної послуги.

Друга група внутрішніх факторів ризиків виникає при встановленні ділових зв'язків конкретного суб'єкта туристичного комплексу з іншими господарюючими одиницями. У структурі кінцевого продукту, що купується туристом, найбільшу частку займають витрати на придбання прав на послуги сторонніх організацій, насамперед, транспортних підприємств і засобів розміщення. Укладення договору на надання тієї чи іншої послуги саме по собі не гарантує повного захисту від несприятливого впливу будь-яких подій. Туристичні підприємства несуть високі ризики невиконання або неналежного виконання умов господарських договорів. Нерідкі випадки незадовільного обслуговування туристів внаслідок раптово виниклих проблем з оператором приймаючої сторони, несумлінності організаторів турів, наявності фірм-одноденко тощо [11].

Безумовно, що цей перелік ризиків не є вичерпним, однак наведені ризики мають стратегічний характер, мають, як здається, найбільш істотний вплив на формування країнового (територіального) туристичного бренду.

Висновки. Таким чином, бренд території як об'єкт туристичного інтересу знаходиться під впливом різних ризиків, що визначають в цілому сприйняття даної території з боку туристів. Самі ризики являють собою на-

бір факторів, різних за своїм характером і ступенем впливу, які можуть носити як суб'єктивний, так і об'єктивний характер, в будь-якому випадку складно піддаються контролю, служать причиною виникнення негативних ситуацій у регіоні, які, у свою чергу, знижують рівень позитивного сприйняття туристичного бренду.

В той же час складність прогнозування ризиків та управління ними не знижує актуальності проблеми практичного використання ризик-менеджменту з метою зниження ризиків, що реально впливають на позитивний імідж тієї чи іншої території.

Таким чином подальший напрям наукового пошуку, як здається, необхідно сконцентрувати на аналізі проблеми управління ризиками, що впливає на формування туристичного бренду як фактора залучення туристів, розвитку туризму в країні.

Список використаної літератури

1. Полесская О. П. Туризм в эпоху глобализации мировой экономики. [Електронний ресурс] Режим доступа : http://www.rusnauka.com/34_VPEK_2012/Economics/2_121440.doc.htm
2. Афанасьев Е. Бренд как фактор формирования туристического образа страны [Електронний ресурс] Режим доступа : <http://region-brand.ru/speaker/item/94-shatalov>
3. Тихонова Н. С. Брендинг территории и оценка его эффективности. СПб., 2007. – 19 с.
4. Кривов В. Проблема рисков при принятии управленческих решений // Управление риском. – 2000. – №4. – С. 15-17.
5. Ивченко И. Ю. Экономические риски : уч. пособ. / И. Ю. Ивченко. – К. : Центр уч. л-ры, 2004. – 304 с.
6. Манторова Ю. К. Социально-инновационное управление туризмом в динамически развивающейся России : дисс.... канд. соц. наук / Ю. К. Манторова. – М., 2007. – 155 с.
7. Панкрухин А. П. Маркетинг территорий / А. П. Панкрухин. – СПб. : "Питер", 2006. – 416 с.
8. Вебер М. Основные социологические понятия / М. Вебер // Западноевропейская социология XIX – начала XX веков. – М., 1996. – С. 455-491.
9. Гуринов С. П. Маргинальная антропология / С. П. Гуринов. – Саратов : Изд. центр СГСЭУ, 2000. – 237 с.
10. Мертон Р. Явные и латентные функции. В кн.: Американская социологическая мысль. Тексты / Р. Мертон. – М. : МГУ, 1994. – 496 с.
11. Овчаров А. Туристический комплекс в России: тенденции и риски / А. Овчаров. – М. : Издательство: Инфра-М, 2009. – 280 с.
12. Биржаков М. Б. Экономическая безопасность туристской отрасли / М. Б. Биржаков. – СПб. : Издательским дом Горда, 2007. – 386 с.
13. Зорин И. В. Менеджмент туризма: Туризм и отраслевые системы : учебник. М. : Финансы и статистика, 2001. – 272 с.
14. Черникова Л. И. Страхование и риски в туризме. – М. : Академия, 2010. – 160 с.

Надійшла до редакції 28.01.14

К. Кучеренко, асп.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

ОЦЕНКА ВОЗДЕЙСТВИЯ ГЛОБАЛЬНЫХ ФАКТОРОВ РИСКА НА ПРОЦЕСС ФОРМИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИСТИЧЕСКОГО БРЕНДА

Рассмотрена проблема влияния глобальных факторов риска на процесс формирования международного туристического бренда. Приводится перечень рисков, которые влияют на процесс формирования туристического бренда. Указано, что приведенные риски могут носить как объективный, так и субъективный характер. Данные риски являются следствием неопределенности, которые влияют на развитие туризма в каждом отдельном географическом регионе.

Ключевые слова: бренд; риск; неопределенность; туризм; факторы.

K. Kucherenko, PhD Student
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

ESTIMATION OF INFLUENCE OF GLOBAL FACTORS OF RISK ON THE PROCESS OF FORMING OF INTERNATIONAL TOURIST BRAND

A brand of a territory as an object of tourist interest is the influence of the various risks, which determine the General perception of this territory by tourists. The article is aimed at systematization and estimation of risks that arise in the process of formation of the tourist's country brand. Considered is the problem of influence of global risk factors on the process of formation of international tourist brand. Provides a list of risks, influencing the process of formation of tourist brand. It is noted that these risks can wear both objective and subjective character.

Keywords: brand; risk; vagueness; tourism; factors.

УДК 336.14:352
JEL H 720

Л. Лисяк, д-р екон. наук, проф.,
К. Роменська, ст. викладач
Дніпропетровська державна фінансова академія, Дніпропетровськ

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ КОШТІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ

В даній статті охарактеризовано причини неефективного використання коштів місцевих бюджетів, проаналізовано показники виконання, що визначають фінансовий стан відповідних бюджетів та бюджетних програм в умовах програмно-цільового методу управління. Перелічено основні проблеми, що знижують ефективність роботи місцевих фінансових органів та запропоновано заходи для забезпечення ефективного використання коштів місцевих бюджетів України.

Ключові слова: місцеві бюджети, ефективність використання коштів, виконання місцевих бюджетів, показники результативності.

Постановка проблеми. В умовах бюджетного реформування в Україні одним із найактуальніших питань є підвищення ефективності виконання місцевими фінансовими органами та органами місцевого самоврядування міських (міст районного значення), сільських та селищних рад своїх функцій та реалізація ними заходів, які сприятимуть підвищенню ефективності використання коштів місцевих бюджетів. З метою досягнення даного результату відбувається перехід від кошторисного планування місцевих бюджетів до управління за програмно-цільовим методом. За програмно-цільовою класифікацією видатки бюджетів поділяються за відповідними бюджетними програмами, що дає можливість посилити фінансовий контроль за цільовим використанням коштів бюджету. Основним мотивом для розробки місцевих програм за програмно-цільовим методом є наявність соціально-економічних проблем, а основною метою місцевих програм є їх вирішення, тобто забезпечення досягнення певного результату, що оцінюється комплексом показників.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У науковій літературі питання удосконалення використання коштів місцевих бюджетів обговорюються в наукових працях таких вчених, як О.В. Величко [1], М.А. Латиніна [2], І. Лютого [3], Ю.І. Николишина [4], І.В. Розпутенко [7], Л.О. Савіної [8], Ю.Д. Радіонова [6], Н.М. Позняковської [5]. Дослідники розглядають питання формування, використання місцевих фінансових ресурсів, фінансову діяльність місцевих фінансових органів та органів місцевого самоврядування міських (міст районного значення), сільських та селищних рад. Водночас в умовах бюджетної реформи в Україні гостро стоїть питання підвищення ефективності використання коштів місцевих бюджетів, на яку значною мірою також впливає діяльність місцевих фінансових органів.

Метою статті є узагальнити причини неефективного використання коштів місцевих бюджетів, визначити стан виконання місцевих бюджетів та бюджетних програм в сучасних умовах реформування та визначити напрями підвищення ефективності використання коштів місцевих бюджетів.

Виклад основного матеріалу. Ефективне використання коштів місцевих бюджетів є одним з найважливіших результатів управління місцевими бюджетами, досягнення і покращення якого сприятиме удосконаленню механізму розподілу та використання бюджетних коштів. Для підвищення ефективності використання коштів місцевих бюджетів України постає необхідність перегляду існуючої системи використання коштів місцевих бюджетів. Місцеві фінансові органи та органи місцевого самоврядування міських (міст районного значення), сільських та селищних рад в межах прийнятих законів, загальних правил відповідно до законодавства України мають ефективно виконувати власні та покладені на них повноваження, найголовнішими з яких є фінансування діяльності галузей освіти, охорони здоров'я, науки й культури з метою забезпечення соціально-економічного розвитку те-

риторій. Проте, соціально-економічна спрямованість коштів місцевих бюджетів сполучається з обмеженістю цих коштів на виконання передбачених законодавством повноважень. Наслідком цього є погіршення основних показників, що характеризують соціальну забезпеченість та економічне зростання для України.

На наш погляд, основними негативними причинами, що значною мірою знижують ефективність використання коштів є відсутність:

- стимулів у головних розпорядників коштів щодо ефективного використання коштів місцевих бюджетів;
- науково обґрунтованих підходів до проведення оцінки ефективності використання коштів місцевих бюджетів;
- науково обґрунтованих способів прийняття рішень з питань бюджету для вибору оптимального напрямку використання коштів місцевих бюджетів в процесі їх виконання.

Відповідно, основними напрямами підвищення ефективності використання коштів місцевих бюджетів є:

- розробка стимулів та мотивація головних розпорядників коштів щодо ефективного використання коштів місцевих бюджетів;
- визначення науково обґрунтованих підходів до проведення послідовної оцінки ефективності використання коштів місцевих бюджетів;
- застосування інноваційних підходів щодо прийняття рішень з питань бюджету для вибору оптимального напрямку використання коштів місцевих бюджетів в процесі їх виконання.

Найголовнішим завданням для підвищення ефективності використання коштів місцевих бюджетів має бути не виконання зобов'язань, а забезпечення ефективності виконання зобов'язань. Ефективність виконання зобов'язань забезпечується тоді, коли увага зосереджується на вирішенні таких питань: що одержує суспільство за ті кошти, які воно витрачає; чи витрачання бюджетних коштів відповідає поставленим задачам; наскільки ефективно витрачаються кошти при досягненні цілей місцевої та державної політики.

Вважаємо, що для мотивації головних розпорядників коштів щодо результативного використання коштів місцевих бюджетів з максимальною віддачею слід неефективне використання бюджетних коштів вважати порушенням, в результаті якого для установ, які неефективно використовують бюджетні кошти, має призначатись міра відповідальності. Застосування суворих заходів за перевитрати та не результативне використання коштів, притягнення до відповідальності осіб, що винні у фінансових правопорушеннях, посилить вимогливість та відповідальність керівників установ і організацій щодо забезпечення раціонального і економічного витрачання коштів.

Міра відповідальності за неефективне використання коштів місцевих бюджетів має бути розроблена і призначена, виходячи зі ступеня важкості порушення. Наприклад, за неефективне використання бюджетних коштів

для установи застосовуються відповідні заходи впливу, наприклад, скорочення бюджетних асигнувань на наступний бюджетний період (штраф у % скорочення фінансування за неефективне використання бюджетних коштів) тощо. Призначаючи міру покарання необхідно обов'язково забезпечити її реальне застосування по принципу невідворотності покарання, адже основна проблема сьогодні, як вважає більшість вчених, не у відсутності міри покарання, а в тому, що в реальності ці міри не застосовуються. І навпаки, у разі ефективного використання коштів місцевих бюджетів, вважаємо, що інструментами мотивації учасників бюджетного процесу до ефективного використання бюджетних коштів можна вважати набір стимулів для місцевої влади, а саме здійснення заохочень шляхом матеріального стимулювання працівників, надання додаткових грантів на програми соціально-економічного розвитку території, надання можливості бюджетним установам використовувати зекономлені кошти на поліпшення матеріальної бази тощо. В залежності від рівня відповідності отриманих показників встановленим нормам можна надати відповідні заохочення за принципом – чим краще, тим більший рівень заохочення [7].

Необґрунтоване використання коштів місцевих бюджетів, не підкріплене відповідними раціональними мотивами, зумовлює низку застережень щодо можливих ризиків соціально-економічного характеру, серед яких

невиконання суспільних потреб та інші проблеми [5]. Особливо це стосується коштів, підчас використання яких ступінь свободи рішень органів місцевого самоврядування є надмірно високим. На прийняття рішень може здійснюватись політичний тиск для захисту інтересів певних сторін. Отже, для ефективного використання коштів місцевих бюджетів ступінь свободи підчас прийняття рішень з питань бюджету має бути обмежений.

Крім того, неможливо не зазначити про проблему відсутності кваліфікованих кадрів, що є нажаль дуже актуальною для багатьох сфер, в тому числі для бюджетної сфери. Недостатній рівень кваліфікації фахівців, що приймають рішення з питань бюджету у зв'язку з плінністю кадрів у бюджетній системі, може призвести до неефективного використання коштів місцевих бюджетів. Недостатній рівень кваліфікації може знизити рівень ретельного обґрунтування використання коштів з огляду на демографічну, соціальну та економічну ситуації.

На сьогоднішній день існує багато проблем, пов'язаних із виконанням місцевих бюджетів за доходами та видатками, що потребують свого негайного вирішення. Рівень виконання показників доходів і видатків розкриває і характеризує стан місцевого бюджету як бюджету, існування якого передбачає реалізацію державної політики на місцевому рівні з метою постійного економічного зростання та покращення добробуту населення (табл. 1, рис. 1).

Таблиця 1. Показники виконання зведеного бюджету, державного бюджету та місцевих бюджетів України упродовж 2010-2012 рр., млн. грн.

Показники	2010 рік	2011 рік	2012 рік
Зведений бюджет			
Надходження зведеного бюджету	317979,36	400904,88	445525,27
Видатки зведеного бюджету	382664,30	423962,77	492454,66
Дефіцит (-) /профіцит (+)	-64684,94	-23057,89	-46929,39
Державний бюджет			
Доходи державного бюджету	244042,2	216905,5	346053,96
Видатки державного бюджету	308307,7	340463,1	395681,53
Дефіцит(-) (профіцит)(+)	-62265,49	-23557,55	-49 627,57
Місцеві бюджети			
Доходи місцевих бюджетів	159443,3	181593	225273,45
Видатки місцевих бюджетів	159862,7	181093,4	222575,28
Дефіцит (-) /профіцит(+)	-419,44	499,99	2 698,17

* Джерело: за даними Офіційного сайту органів Державної казначейської служби України: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/publish/category/23599>.

В результаті дослідження показників доходів і видатків зведеного бюджету, державного бюджету та місцевих бюджетів України упродовж 2010-2012 рр. спостерігається зростання цих показників з кожним роком в абсолютному значенні, проте темпи зростання показників

з кожним роком уповільнюються, що призводить до недостатності фінансових ресурсів у відповідних бюджетах для організації ефективного управління економікою і соціальною сферою на певному рівні.

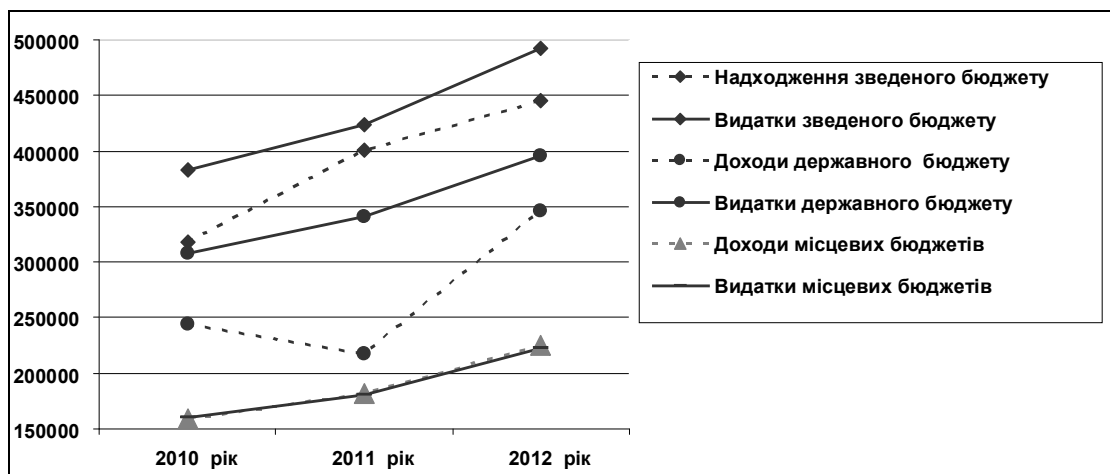


Рис. 1. Динаміка виконання зведеного бюджету, державного бюджету та місцевих бюджетів України упродовж 2010-2012 рр., млн. грн.

* Джерело: за даними Офіційного сайту органів Державної казначейської служби України: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/publish/category/23599>.

Зміни обсягів надходжень бюджетів, впливатимуть на обсяги та структуру видатків бюджетів, що в свою чергу, зумовлюють необхідність внесення змін до рішення про місцевий бюджет. Отже, низька ефективність використання коштів місцевих бюджетів в умовах змін пояснюється відсутністю вміння швидко переорієнтуватися на ефективне використання коштів.

Оскільки в процесі виконання бюджету внесення змін до рішення про місцевий бюджет здійснюється відповідною місцевою радою за поданням офіційного висновку місцевого фінансового органу, то за таких умов органи місцевого самоврядування мають вміти пристосовуватись до будь-яких змін та приймати обґрунтовані та виважені управлінські рішення стосовно

скорочення, припинення, "примусової" економії коштів за одними статтями видатків для їх збільшення за іншими або додаткового фінансування передбачених бюджетом асигнувань. Приймаючи рішення з питань бюджету необхідно розуміти та вміти передбачити наслідки прийнятих помилкових рішень.

Уповільнені темпи зростання показників є основною причиною виконання бюджетів з дефіцитом. Як наслідок, протягом 2010-2012 рр. зведений та державний бюджети виконувались з дефіцитом, а місцеві бюджети – з профіцитом. Показники дефіциту (профіциту) зведеного бюджету, державного бюджету та місцевих бюджетів України упродовж 2010-2012 рр. в абсолютному значенні наведені на рис. 2.

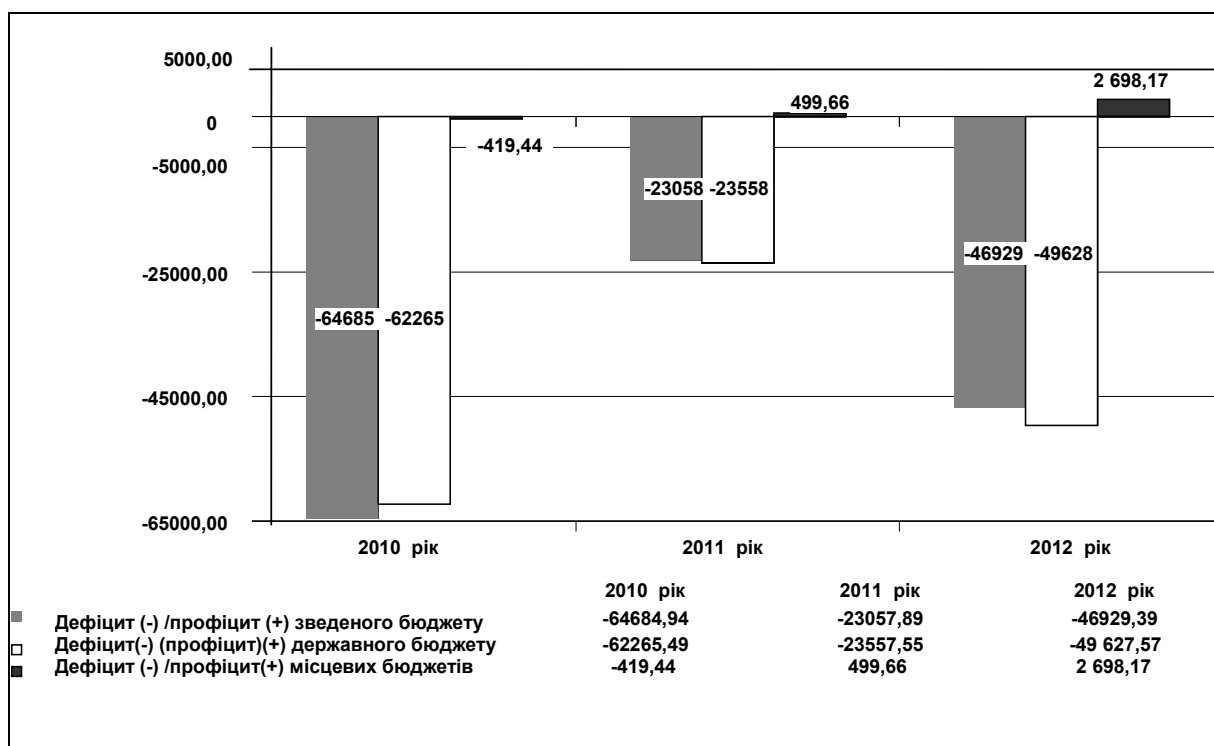


Рис. 2. Показники дефіциту (профіциту) зведеного бюджету, державного бюджету та місцевих бюджетів України упродовж 2010-2012 рр., млн. грн.

* Джерело: за даними Офіційного сайту органів Державної казначейської служби України: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/publish/category/23599>.

наявності бюджетного дефіциту та проблеми недостатності фінансових ресурсів у відповідних бюджетах є свідченням завищених зобов'язань місцевих бюджетів: наявності видатків, які не підкріплені відповідними фінансовими ресурсами. Як наслідок даної проблеми – неможливості проведення на рівні місцевих бюджетів належної політики.

На сучасному етапі розвитку бюджетної системи необхідним є підвищення ефективності використання та розподілу бюджетних ресурсів. З цією метою слід у повній мірі реалізувати програмно-цільовий метод на усіх рівнях бюджетної системи. Основною ідеєю програмно-цільового методу є забезпечення ефективної реалізації державної та місцевої політики шляхом встановлення зв'язку між використаними ресурсами та досягнутими результатами. У зв'язку з цим потребує удосконалення процес складання та оцінки виконання бюджетних програм, тобто приведення їх паспортів відповідно до вимог методики застосування програмно-цільового методу.

На сьогоднішній день одним із індикаторів рівня життя, благополуччя населення, невід'ємною складовою соціального, культурного й економічного розвитку індиві-

да та рівня його соціальної захищеності є забезпечення та підтримка здоров'я населення. Здоров'я населення є результатом діяльності не тільки галузі охорони здоров'я, але й інтегральним показником успішності функціонування держави та усіх її інституцій. Виконання міжгалузевої комплексної програми "Здоров'я нації" на 2002-2015 рр. [9], що реалізується в Дніпропетровській області, спрямоване на задоволення потреб населення в охороні здоров'я, забезпечення прав громадян на якісну і доступну медико-санітарну допомогу, створення умов для формування здорового способу життя має сприяти покращенню медико-демографічної ситуації, підвищення середньої очікуваної тривалості життя, а також зниження поширеності хвороб. Це відбуватиметься лише за умови ефективного використання коштів бюджетів, спрямованих на фінансування програми.

З кожним роком відслідковується тенденція до збільшення бюджетних видатків на фінансування галузі охорони здоров'я, як по Дніпропетровській області, так і по Україні. Проте, незважаючи на усі зусилля, що здійснюються для розв'язання проблем з метою покращення здоров'я населення, зниження рівня захворюваності та

смертності, ситуація щодо надання медичної допомоги суттєво не покращилась: ефективність забезпечення населення медичною допомогою, якість та спеціалізація послуг залишається на незадовільному рівні, а заклади охорони здоров'я часто недоотримують фінансування.

На території Дніпропетровщини на 01 січня 2013 р. проживає 3307,8 тис. осіб постійного населення. Упродовж 2010-2012 р. показник чисельності населення зменшується. У 2012 р. цей показник скоротився на 12,5 тис. осіб. Загальне зменшення чисельності насе-

лення щороку від 0,6% (2010 р.) до 0,4% (2012 р.) відбувається виключно за рахунок його природного скорочення, що пов'язано з високим рівнем смертності населення. Водночас залишилось суттєвим перевищення кількості померлих над числом народжених: на 100 померлих припадало 72 народжені дитини. Відстежуючи показники захворюваності населення, можна констатувати, що рівень захворюваності коливається в межах 2,6-2,9 млн. випадків захворювань на рік, що складає 80-87% загальної чисельності населення області (табл. 2).

Таблиця 2. Показники видатків бюджету на охорону здоров'я, чисельність та захворюваність населення Дніпропетровської області упродовж 2010-2012 рр.

Показник	2010 рік	2011 рік	2012 рік
Виконано з початку року видатків бюджету Дніпропетровської області на охорону здоров'я, тис. грн.	2556104,70	2694647,80	3302593,70
Чисельність населення на 01.01., тис. од.	3336,50	3320,30	3307,80
Захворюваність населення на 01.01., тис. од.	2888,30	2807,90	2652,90

* Джерело: за даними Офіційного сайту органу Головного управління статистики у Дніпропетровській області: <http://www.dnestrstat.gov.ua/statinfo/oz/>.

Таким чином, дослідження показників, що характеризують галузь охорони здоров'я у Дніпропетровській області виявило, що показники чисельності населення зменшуються, а показники захворюваності населення зростають з кожним роком, причому більше ніж половина населення області страждає на захворювання.

Проведення оцінки ефективності використання коштів, спрямоване на підвищення ефективності та доступності медичного обслуговування населення, є необхідним для розвитку системи охорони здоров'я України та може стати важливим кроком розв'язання проблеми забезпечення гарантованого державою медичного обслуговування населення та ефективної системи охорони здоров'я.

Аналіз звітів з виконання регіональних програм Дніпропетровської області свідчить, що має місце формальний підхід до складання бюджетних програм через відсутність інформації про ефективність виконання цих програм, а отже й про ефективність використання коштів місцевих бюджетів. Аналіз та оцінка міжгалузевої комплексної програми Дніпропетровської області "Здоров'я нації" на 2002-2015 рр. дозволила виявити певні вузькі місця та недоліки ще на стадії її формування.

В програмі визначено мету, обґрунтовано шляхи і засоби розв'язання проблеми, вказані строки та етапи виконання програми, наведено перелік завдань і заходів програми, вказано джерела ресурсного забезпечення програми, обсяги фінансування програми, відповідальних за організацію управління та контролю за ходом виконання програми та очікувані кінцеві результати виконання програми. Крім того, до програми додається перелік завдань і заходів, паспорт та показники оцінки ефективності виконання програми.

Проаналізуємо правильність складання програми, та її відповідність вимогам методики застосування програмно-цільового методу, розглядаючи кожен складову програми окремо. Мета, визначена в програмі, є чіткою і зрозумілою для громадськості: "поліпшення демографічної ситуації, збереження і зміцнення здоров'я населення, підвищення доступності, якості та ефективності медико-санітарної допомоги, забезпечення соціальної справедливості і прав громадян на охорону здоров'я".

Перелік завдань і заходів програми наведений з вказанням пріоритетного напрямку діяльності, змісту заходу по кожному напрямку, відповідальних за виконання кожного заходу, строком виконання, орієнтовним обсягом фінансування та очікуваним результатом виконання заходу. Всі наявні складові відповідають методології застосування програмно-цільового методу. Проте, не можна

не відзначити наявність суттєвих недоліків, що ускладнюватимуть оцінку ефективності виконання програми.

По-перше, відповідальними за виконання кожного заходу вказані комітети, управління, відділи тощо, а мають бути вказані відповідальні особи, а точніше посади осіб, з яких за результатами виконання програми можна отримувати пояснення про причини невиконання певного заходу, яких можна притягувати до відповідальності, і до яких можна застосовувати міру відповідальності за наявність порушення.

По-друге, аналізуючи вказані строки та етапи виконання програми, зазначимо, що термін дії програми поділено на три етапи: I етап – 2002-2006 роки, II етап 2007-2011 роки, III етап 2012-2015. Проте в колонці "Строки виконання" по кожному заходу вказаний строк 2002-2015 рр. Водночас, обсяги фінансування програми визначено відповідно до термінів виконання.

По-третє, розглядаючи очікувані результати від виконання заходу, не можна не відмітити про наявність очікуваних результатів майже по кожному заходу, що є позитивним, проте деякі з представлених результатів дуже складно оцінити, наприклад, "забезпечення потреби в ефективній, якісній і доступній медико-санітарній допомозі". Для підвищення ефективності використання бюджетних коштів на програму при складанні очікуваного результату від виконання заходу доречно було б вказати не тільки одиниці виміру, але й навести норми (стандарт), яким має відповідати даний результат та критерії, за якими можна було б оцінити результат та на підставі цього зробити висновок стосовно ефективності та якості виконання кожного з заходів та використання коштів на його виконання.

Розглядаючи перелік завдань і заходів програми, слід зауважити, що для оцінки ефективності використання коштів на заходи програми по кожному з завдань мають бути розроблені показники виконання програми: витрат, продукту, ефективності та якості. У програмі, що аналізується, наведені тільки показники витрат та очікувані результати (показники продукту) по кожному з завдань. Проте, найважливіші показники, на підставі яких можна робити оцінку ефективності використання бюджетних коштів на програму та моніторинг виконання програми – показники ефективності та якості – не наведені, що знову ж таки суперечить застосуванню методології програмно-цільового методу.

В аналізованій програмі є розділ, присвячений очікуваним кінцевим результатам виконання програми, що знову таки характеризується не результативними пока-

зниками витрат, продукту, ефективності та якості, а виражений кількісними та якісними показниками виконання. Кількісні показники виконання програми вимірюються в одиницях, а згадані в програмі якісні показники не визначено у кількісному вимірі. Зазначено, що виконання програми дозволить: "поліпшити стан здоров'я населення, продовжити активне довголіття та тривалість життя, задовольнити потреби в ефективній, якійсній і доступній медико-санітарній допомозі, забезпечити безкоштовними медикаментами та лікувальними методами певні категорії хворих у загрозливих для життя та здоров'я станах, підвищити рівень кваліфікації лікарів, підняти рівень медико-санітарної освіти населення". Таким чином, якісні показники виконання заходів програми сформульовані не чітко та не мають одиниць виміру (матеріального, грошового, кількісного виразу), що робить неможливим визначення показника якості, як індикатора успішності виконання програми. Відсутність чіткого визначення показників результативності ускладнює оцінку ефективності виконання програми, а отже ставить під сумнів її виконання.

У паспорті програми також відсутні результативні показники, що характеризують виконання бюджетної програми і використовуються при проведенні моніторингу та оцінки. Замість цих показників в паспорті програми наведені очікувані кількісні результати виконання (показники продукту). Показники ефективності та якості, за допомогою яких оцінюють виконання програми у відсотках, в цьому розділі взагалі відсутні.

Таким чином, оцінка обласної міжгалузевої комплексної програми "Здоров'я нації" на 2002-2015 рр. виявила невідповідність форми її паспорту затвердженій формі паспорту бюджетної програми місцевого бюджету наказом Міністерства фінансів України [10; 11] та багато інших недоліків при складанні, що суперечить методології застосування програмно-цілового методу. Подібний підхід до складання програми та її виконання є формальним, адже відсутність правильно запланованої системи показників виконання програми унеможливає здійснення оцінки ефективності програми для визначення ступені досягнення мети програми, що не відповідає основному призначенню програмно-цілового методу – орієнтованості на надання якнайбільшого обсягу послуг на одиницю витрачених бюджетних ресурсів.

Розробка комплексу результативних показників виконання програми для кожного заходу (завдання) дасть змогу виконавцям програми:

- чітко уявити запланований обсяг робіт, який необхідно виконати у встановлений термін із визначеними вимогами до якості отриманого продукту та інших характеристик;
- по завершенню виконання програми не лише констатувати факт витрачання коштів, а оцінити та проаналізувати отримані результати.

Подібна оцінка дасть змогу, по-перше, виявити доцільність виконання даного заходу та його фінансування в майбутньому, і по друге, визначити, чи ефективно виконаний даний захід (завдання), у разі неефективного виконання – винайти причини та шляхом розробки коригувальних дій попередити їх виникнення у майбутньому.

Отже, незважаючи на вжиті останнім часом заходи щодо підвищення ефективності цільових програм, процедури і методологія їх контролю не повністю відповідає вимогам бюджетного планування, орієнтованого на результат. Для усунення цих недоліків необхідно внести зміни і доповнення до законодавчих актів, які визначають порядок контролю цільових програм і сприятимуть поліпшенню відповідних процедур щодо окремих місцевих бюджетів. За результатами оцінки у разі не-

ефективного виконання заходу програми мають бути обов'язково виявлені причини та запропоновані шляхи усунення факту неефективного виконання завдання, отже неефективного використання бюджетних коштів на даний захід. Для визначення ефективності виконання програми подібний аналіз має здійснюватись по кожному окремому завданню, а в його межах – по кожному окремому заходу. Від рівня виконання завдань програми залежатиме ступінь досягнення мети програми, на підставі чого буде робитись висновок про ефективність її виконання, а отже й ефективність використання коштів місцевих бюджетів та доцільність фінансування певної програми у майбутньому.

Висновки та перспективи подальших досліджень.

Дослідження показало, що ситуація, яка склалась на сьогодні в Україні, є складною і характеризується з одного боку, необхідністю ефективного використання коштів місцевих бюджетів, а з іншого боку обмеженістю коштів на виконання передбачених законодавством повноважень. Наслідками даної проблеми, яку, на перший погляд, неможливо розв'язати є уповільнені темпи зростання основних показників, що характеризують соціальну забезпеченість та економічне зростання для України. Для покращення сучасної ситуації в країні необхідним є не тільки мобілізація фінансових ресурсів для формування достатньої фінансової бази у відповідному бюджеті, а також ефективне використання наявних фінансових ресурсів, орієнтоване на результат. Приведення процедури і методології складання бюджетних програм вимогам застосування програмно-цілового методу підчас виконання бюджету дозволить чітко уявити запланований обсяг робіт, який необхідно здійснити у встановлений термін із визначеними вимогами до якості отриманого продукту й інших характеристик та по завершенню виконання програми не лише констатувати факт витрачання коштів, а оцінити, проаналізувати отримані результати.

В результаті дослідження виявлено основні причини, що значною мірою впливають на ефективність використання коштів, та відповідно надано пропозиції стосовно підвищення ефективності використання коштів місцевих бюджетів. Вважаємо, що запропоновані заходи можуть бути використані в процесі діяльності місцевих фінансових органів, органів місцевого самоврядування міських (міст районного значення), сільських та селищних рад та сприятимуть виявленню існуючих фактів неефективного використання коштів місцевих бюджетів і вживанню необхідних заходів у разі виявлення порушень. Проте, вживання необхідних заходів у разі виявлення порушень не буде гарантією підвищення ефективності використання коштів місцевих бюджетів. Підвищити ефективність можна лише не допускаючи та попереджуючи неефективні випадки використання коштів місцевих бюджетів, впроваджуючи запропоновані заходи для забезпечення ефективного використання коштів місцевих бюджетів України.

Список використаної літератури

1. Величко О.В. Роль місцевих бюджетів та муніципальних органів влади в управлінні розвитком регіонів / О.В. Величко, В.В. Філіппов // Економічний вісник Донбасу. 2010. – № 2 (20).
2. Латинін М. Фінансово-економічне забезпечення функціонування органів місцевого самоврядування в Україні / М. Латинін // Публічне управління: теорія та практика. – 2010. – №1. – С. 29-35.
3. Лютий І. Суперечності планування видаткової частини державного бюджету України / І. Лютий, Л.Савиць // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – №19. – С. 81-87.
4. Николишин Ю.І. Проблеми формування і використання коштів місцевих бюджетів в умовах демократизації суспільства / Ю.І. Николишин, О.І. Антонюк // Всеукраїнський науково-виробничий журнал "Сталлий розвиток економіки". – 2011. – №5. – С. 95-98.
5. Позняковська Н.М. Облік доходів і видатків місцевих бюджетів України: монографія. / Н.М. Позняковська – Рівне: УДУВГП, 2002. – 230 с.

6. Радіонов Ю.Д. Проблема ефективності використання бюджетних коштів / Ю.Д. Радіонов // Фінанси України. – 2011. – №5. – С. 47-55.
7. Розпутенко І.В. Державні видати в перехідних економіках: монографія / І.В. Розпутенко. – К.: УАДУ при Президентіві України, 1998. – 244 с.
8. Савіна Л.О. Управлінські рішення забезпечення фінансовими ресурсами бюджету територіальної громади / Л.О. Савіна, О.В. Попович // Вісник Запорізького національного університету. – 2009. – №1(4). – С. 182-189.
9. Про обласну міжгалузеву комплексну програму "Здоров'я нації" на 2002 – 2015 роки // Рішення Дніпропетровської обласної ради. – 2002. – №520-22/XXIII.

10. Правила складання паспортів бюджетних програм місцевих бюджетів та звітів про їх виконання, Наказ Міністерства фінансів України від 09.07.2010 року №679 (0574-10). [Електронний ресурс] // Міністерство фінансів України – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0574-10>.

11. Про деякі питання проведення експерименту по запровадженню програмно-цільового методу складання та виконання місцевих бюджетів, Наказ Міністерства фінансів України від 09.07.2010 року №679 (0573-10) [Електронний ресурс] // Міністерство фінансів України – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0573-10>

Надійшла до редакції 05.12.13

Л. Лысяк, д-р экон. наук, проф.,
Е. Роменкая, ст. преподаватель
Днепропетровская государственная финансовая академия, Днепропетровск

НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СРЕДСТВ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ УКРАИНЫ

В данной статье охарактеризованы причины неэффективного использования средств местных бюджетов, проанализированы показатели выполнения, определяющие финансовое состояние соответствующих бюджетов и бюджетных программ в условиях программно-целевого метода управления. Перечислены основные проблемы, снижающие эффективность работы местных финансовых органов и предложены меры для обеспечения эффективного использования средств местных бюджетов Украины.

Ключевые слова: местные бюджеты, эффективность использования средств, выполнение местных бюджетов, показатели результативности.

L. Lysyak, Doctor of Sciences (Economics), Professor,
K. Romenska, Senior Lecturer
Dnipropetrovsk State Financial Academy, Dnipropetrovsk

THE DIRECTIONS OF INCREASING THE EFFICIENCY OF USING LOCAL BUDGET FUNDS IN UKRAINE

The causes of inefficient the local budget funds in Ukraine, the analysis of execution indicators that determine the financial position of the respective budgets and budget programs in terms of program and target method were characterized in this paper. The main problems that reduce the efficiency of local financial authorities work were listed and the and the measures to ensure the efficient using the local budget funds in Ukraine were suggested.

Keywords: local budget funds, the efficiency of using local budget funds, the execution of local budgets, the indicators of effectiveness.

УДК 330.101.541:336.153.2
JEL E62

М. Александрова, асп.
КНЕУ імені Вадима Гетьмана, Київ

ОЦІНКА ГРАНИЧНО ДОПУСТИМОГО ФІСКАЛЬНОГО ТЯГАРЯ ДЛЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

В статті розглянутий відтворювальний аспект зв'язку між фінансовим тягарем та схильністю до розвитку економіки при певних припущеннях щодо зв'язку цих перемінних. Аналіз базується на динамічній моделі, в якій частка доходу, що спрямовується на розвиток виробництва, залишалася постійною.

Ключові слова: фінансовий тягар, податкові надходження, регресія, точки Лаффера, оподаткування, виробничо-інституційна функція.

Постановка проблеми. У якості показника, що характеризує фінансову функцію, в економіці використовують податковий тягар. У економічній літературі існує багато різних підходів щодо визначення цього показника, проте термін "фінансовий тягар" не знайшов широкого використання серед науковців та практиків, які визначають податкову політику України, її суб'єктів. Натомість в світовій практиці саме так визначається сукупність податків і зборів з урахуванням їх структури і абсолютних значень для кожного платника податків.

В даній статті головна увага буде присвячена дослідженню особливостей фінансового тягара України в контексті вивчення структурних змін національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед тих, хто дав кількісну характеристику податковому тягарю, слід зазначити Ф. Кене і сучасних учених – американських економістів: М. Бернса, Г. Стайна і А. Лаффера. Результати їх досліджень показали, яким чином податок може впливати на розвиток економічних відносин через механізм задоволення економічних інтересів [6]. В економіці фінансовий тягар характеризується як вплив рівня оподаткування на купівельну спроможність платника податків. Поняття "фінансовий тягар" було введено англійським священиком і публіцистом Джоном Брендом, який проводить різницю між "податковим збо-

ром" і "фінансовим тягарем" [2]. Фінансовий тягар країни (бюджетні надходження плюс позабюджетні збори) тісно пов'язаний з рівнем її доходу. У країнах з високим рівнем доходу спостерігається тенденція до більш високого рівня податків відносно ВВП – між 35 та 55%, в той час як в країнах з низьким рівнем доходу має місце тенденція до набагато меншого їх рівня – 15-30%.

Останнім часом проводиться багато досліджень, в яких робиться спроба оцінити ефективність окремих сторін фінансової системи за допомогою відшукування точок Лаффера для конкретних видів податкових зборів [3].

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Концепція кривої Лаффера спочатку створювалася стосовно до поняття сукупного податкового тягара, тобто всієї маси податкових відрахувань. Далі дотримуємося саме такого розуміння проблеми і, отже, будемо відшукувати точки Лаффера для усередненого макроекономічного показника податкового тягара. Під останнім ми будемо розуміти частку податкових надходжень до консолідованого бюджету країни в обсязі валового внутрішнього продукту (ВВП).

Метою даної статті є оцінка гранично допустимого фінансового тягара, задля встановлення оптимального рівня податкового тягара, за дії якого враховуються

економічні інтереси двох суб'єктів відтворювального процесу: держави і підприємця.

Визначення поняття "фіскального тягаря" ми розділимо на дві групи залежно від точок зору:

1) з позицій держави (макроекономічна) – загальна сума сплачуваних податків;

2) з позиції платника податків (мікроекономічна) – рівень економічних обмежень, які створені відрахуванням коштів на сплату податків і відверненням їх від інших можливих напрямів використання [1, с. 46].

Методика визначення граничної величини податкового тягаря, тобто встановлення меж фіскальної функції, була завжди актуальною, оскільки "перевищення частки ресурсів, що вилучаються державою над рівнем, сумісним з нормальним функціонуванням товарного виробництва, нерідко ставало поштовхом початку кризи держави" [4]. Тому встановлення чітких правил, що визначають розміри і порядок вилучення ресурсів державою, має принципове значення. Проте, як показало дослідження історії розвитку теорії оподаткування, результатом стало встановлення, головним чином, морально-етичних принципів формування державних доходів. А. Сміт писав, що: "При якій-небудь особливій крайності народ може, під впливом сильного суспільного натхнення, зробити велике зусилля і віддати навіть частину свого капіталу, щоб прийти на допомогу державі; але абсолютно немислимо, щоб він робив це довго, податок скоро розорив би його так, що він взагалі втратив би здатність підтримувати державу" [5].

Теорія, сформульована М. Бернсом, Г. Стайном і А. Лаффером, більшою мірою, ніж кейнсіанська, розглядає податки як один з чинників економічного розвитку і регулювання. Дана теорія виходить з того, що високе оподаткування негативно впливає на підприємницьку та інвестиційну активність, що призводить до зменшення податкових платежів. А. Лаффер встановив, що "зростання податкового тягаря може призводити до збільшення державних доходів тільки до якоїсь межі, поки не почне скорочуватися оподатковувана частина національного виробництва. Коли ця межа буде перевищена, зростання податкової ставки призведе не до збільшення, а до скорочення доходів бюджету" [6, с. 257]. У такому разі, якщо держава прагне знайти "золоту середину" між власними економічними інтересами (максимізація державних доходів) і формою відтворювального процесу, вона повинна враховувати, що зростання ставки податку має свої межі, оскільки податок з його ставкою може "придушити" [6, с. 258] відтворювальний процес. Результатом його роботи стало встанов-

лення залежності і визначення граничної величини податкового тягаря. Відповідно до них граничне значення ефективної податкової ставки складає 35-40%, що представляє науковий та практичний інтерес для аналізу ефективності податкової політики в Україні.

Фіскальний аналіз проводитиметься за допомогою виробничо-інституційної функції наступного виду:

$$Y = \gamma DK^{(a+bq)q} L^{(n+mq)q}, \quad (1)$$

де Y – випуск (обсяг ВВП країни), K – капітал (обсяг основних фондів), L – праця (чисельність зайнятих), q – податкове навантаження (частка податкових надходжень T у ВВП, $q = T/Y$), D – трендовий оператор (функція залежить від часу t); γ , a , b , n та m – параметри, що оцінюються статистично.

Функція такого виду була застосована для дослідження ефекту Лаффера в роботах Балацького, де наводяться результати, отримані для різних країн [7]. Нашим завданням є оцінка параметрів цієї функції за даними статистики України й наступний аналіз фіскального клімату нашої країни.

Функція (1) демонструє залежність між випуском та податковим навантаженням, задає виробничу криву.

Залежність між об'ємом податків та відносним податковим навантаженням (фіскальна крива) задається відповідно функцією:

$$T = \gamma q DK^{(a+bq)q} L^{(n+mq)q} \quad (2)$$

Стрижневою ідеєю фіскального аналізу на базі виробничо-інституційних функцій (1) і (2) є визначення взаємного розташування точок Лаффера першого і другого роду та фактичної величини податкового навантаження. Розгляд даних трьох фіскальних індикаторів дозволяє намалювати досить повну картину податкового клімату і його ролі у формуванні динаміки економічного росту.

Шляхом логарифмування, модель (1) (трендовий оператор D , що відображає спосіб урахування НТП був заданий у вигляді $D = e^{\beta t}$), може бути зведена до лінійної функції відносно своїх параметрів у такий спосіб:

$$\ln Y = \ln \gamma + \beta t + a q \ln K + b q \ln K + n q \ln L + m q \ln L \quad (3)$$

Параметри функції (γ , β , a , b , n , m) оцінювалися на основі статистичних даних України. Часовий інтервал оцінювання обирався, виходячи з наявної інформації. Виходячи з практичних рекомендацій до вибору статистичних даних [8], часовий ряд має досить невелику довжину (14 років) і максимально наближений до поточно-го року (табл. 1).

Таблиця 1. Дані економіки України для розрахунку параметрів функції за 1998-2011 рр.

Рік	ВВП (Y), млн. грн.	Зайняте населення (L), тис. чол.	Основні засоби (K), млн. грн.	Податкові надходження (T), млн. грн.	Податкове навантаження (q)
1998	102593,0	22348,7	823610,0	26257,2	0,256
1999	130442,0	21823,7	837446,0	25130,4	0,193
2000	170070,0	20175,0	845762,0	36396,7	0,214
2001	204190,0	19971,5	915477,0	36716,4	0,180
2002	225810,0	20091,2	964814,0	45392,5	0,201
2003	267344,0	20163,3	1026163,0	54321,0	0,203
2004	345113,0	20295,7	1141069,0	63161,7	0,183
2005	441452,0	20680,0	1276201,0	74879,1	0,170
2006	544210,0	20730,4	1568890,0	91460,1	0,168
2007	720730,0	20904,7	2047364,0	115357,4	0,160
2008	948123,0	20972,3	3149627,0	170890,8	0,180
2009	914716,0	20191,5	3903714,0	175476,2	0,192
2010	1082588,0	20266,0	6648861,0	190623,5	0,176
2011	1314123,0	20324,2	8235642,0	253784,5	0,193

* Джерело: ВВП (Y), млн. грн., основні засоби (K), млн. грн., зайняте населення (L), тис. чол. [13]; Податкові надходження (T), млн. грн.: [14,15]; Податкове навантаження (q) – [13].

Результати оцінки параметрів функції (1) наводяться у таблиці 2. Хоча для дослідження було використане логарифмування, що не є безпечною операцією при оцінці параметрів, розрахований коефіцієнт детермінації (95%) дозволяє говорити про те, що гіпотеза про невинуватість отриманих результатів, а також гіпотеза

про статистичну значущість параметрів економетричної моделі приймаються. Знайдена апроксимуюча пряма регресії дає кращий результат для пояснення поведінки змінної Y чим тривіальна пряма $Y = Y_{\text{середнє}}$.

Таблиця 2. Параметри виробничо-інституційної функції

Параметри ВІФ	a	b	n	m	β	$\ln y$	y
Значення параметрів	-0,03	24,01	-8,63	-14,84	0,03	22,12	400176
Значення t-статистики	-0,003	0,45	-0,86	-0,24	0,52	3,82	

* Джерело: розраховано автором згідно даних табл. 1. та функції (1).

Згідно розрахованих параметрів можемо записати функцію у вигляді:

$$\ln Y = 22,12 - 0,03q \ln K + 24,01q \ln L - 8,63q \ln L - 14,84q \ln L \quad (4)$$

Доцільним також є перевірка якості рівняння регресії. Розраховане фактичне значення критерію Фішера – F-спостережуване більше, ніж F-критичне (F-критичне $[v_1=5, v_2=5, \alpha=0,05]$ дорівнює 5.05, а F-спостережуване – 42,21). Отже ця дисперсія більше залишкової, рівнян-

ня регресії якісно відображає динаміку Y . Незважаючи на короткі часові ряди, статистичні характеристики оцінок параметрів (t-статистика) свідчать про адекватність моделі. З таблиці 2 видно, що знайдені параметри статистично значимі та дозволяють розрахувати точки Лаффера (табл. 3) [9].

На рис. 1 представлені теоретичні та емпіричні дані ВВП у аналізованому періоді.



Рис. 1. ВВП і виробнича крива

* Джерело: складено автором.

Криві реальних податкових надходжень і фіскальна крива зображені на рисунку 2.

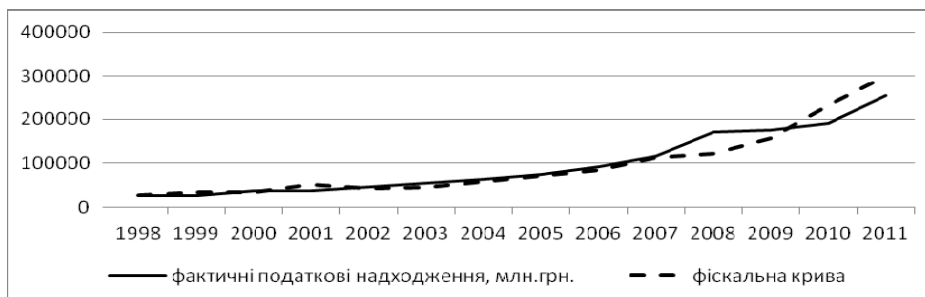


Рис. 2. Податкові надходження і фіскальна крива

* Джерело: складено автором.

В основі нашого дослідження лежить припущення, що обсяг виробництва X , що характеризується величиною ВВП, залежить від рівня податкового тягаря $q = T / X$, де T – сума податкових надходжень до бюджету країни [7]. Залежність $X(q)$ апроксимується нелінійною функцією, параметри якої підлягають кількісній оцінці. Ідентифікація функції $X(q)$ дозволить розрахувати точки Лаффера. При цьому нами будуть відрізнятися точки Лаффера першого та другого роду. Дано відповідні визначення.

Точкою Лаффера першого роду будемо називати таку точку q^* , за якої виробнича крива $X = X(q)$ сягає локального максимуму, тобто коли виконані умови:

$dX(q^*) / dq = 0$; $d^2X(q^*) / dq^2 < 0$ [10, с. 27]. Точкою Лаффера другого роду будемо називати таку точку q^{**} , при якій фіскальна крива $T = T(q)$ досягає локального максимуму, тобто коли виконані умови: $dT(q^{**}) / dq = 0$; $d^2T(q^{**}) / dq^2 < 0$. Економічно точка Лаффера першого роду означає ту межу податкового тягаря, за якої виробнича система не переходить в режим рецесії. Точка Лаффера другого роду показує величину податкового тягаря, за межами якої збільшення маси податкових надходжень стає неможливим.

Ідентифікація двох точок Лаффера та їх зіставлення з фактичним податковим тягарем дозволяє оцінити

ефективність податкової системи країни та напрямки її оптимізації [10, с. 31]. Розглянемо деякі підходи, за допомогою яких поставлена задача може бути вирішена.

У загальному випадку поставлене завдання можна вирішити економетричними способами, в основі яких лежить постулат про те, що обсяг виробництва нелінійно залежить від величини податкового тягаря. У цьому випадку обсяг ВВП досить апроксимувати поліноміаль-

ної регресією, а величину маси податків згідно з формулою $T = \theta \cdot X$, (4) [11, с. 74].

Для проведення відповідних розрахунків весь інформаційний масив повинен бути представлений динамічними рядами двох "первинних" показників – X і T . Знаючи ці величини, за формулою (4) можна розрахувати ретроспективний ряд для такого "вторинного" показника, як q . У подальшому в результаті обчислювальних експериментів відшукується поліном відповідного ступеня.

Таблиця 3. Точки Лаффера і податкове навантаження в Україні 1998-2011 рр.

Період часу (рік)	Фактичне податкове навантаження, q	Точка Лаффера першого роду, q^*	Точка Лаффера другого роду, q^{**}
1998	0,256	0,243	0,231
1999	0,193	0,242	0,230
2000	0,214	0,238	0,226
2001	0,180	0,235	0,223
2002	0,201	0,234	0,222
2003	0,203	0,232	0,220
2004	0,183	0,229	0,217
2005	0,170	0,227	0,215
2006	0,168	0,221	0,209
2007	0,160	0,214	0,202
2008	0,180	0,204	0,192
2009	0,192	0,198	0,186
2010	0,176	0,187	0,175
2011	0,193	0,183	0,171

* Джерело: розраховано автором згідно даних табл. 1. і табл. 2.

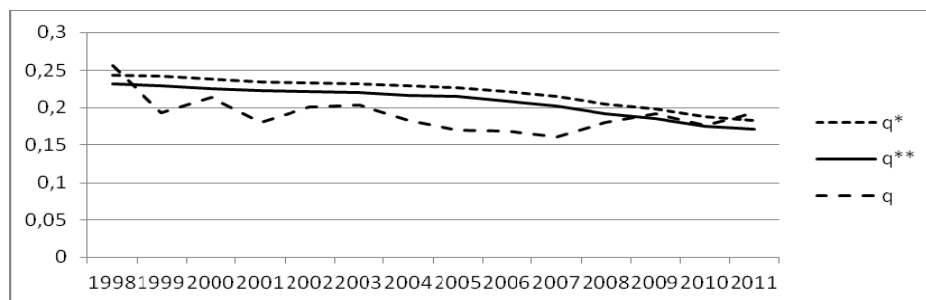


Рис. 3. Динаміка точок Лаффера і податкового навантаження в Україні 1998-2011 рр.

Джерело: розраховано автором згідно даних табл. 3.

Податкове навантаження враховувалось тільки за податками і зборами, що надходять в бюджет. Дані таблиці 3 показують, що з 1999 р. по 2008 р. фактичне навантаження менше значень обох точок Лаффера. Відмічається стабілізація точок Лаффера 1-го і 2-го роду після 2000 р. до 2006 р., при тому, що співвідношення між ними і фактичним податковим навантаженням зберігається (рис. 3) [9, с. 160].

Враховуючи, що для української економіки ще не сформовані ретроспективні динамічні ряди, достатні для проведення коректних економетричних розрахунків, можна скористатися іншими способами оцінки ефективності фіскальної політики. До числа подібних альтернативних підходів можна віднести методи "точково-шматкової" апроксимації аналізованого процесу за допомогою ступеневої функції, які принципово відрізняються від економетричних методів, заснованих на інтервальної апроксимації. У цьому випадку для кожної звітної точки будується своя функція $X = X(q)$ з відповідними значеннями параметрів, що входять до неї. Оскільки число параметрів функції може бути більше одного, то для їх однозначної оцінки необхідно використовувати додаткову інформацію щодо приросту змінних у часі. Враховуючи нелінійність зв'язку між обсягом виробництва і рівнем податкового тягаря, як апрокси-

муючу функцію слід брати квадратичний поліном. Тут можливі два варіанти розрахунку [12, с.11-32]:

1. Узагальнений трипараметричний метод. В основі цього методу лежить апроксимація процесу економічного зростання трипараметричної квадратичною функцією, де в якості аргументу виступає рівень податкового тягаря:

$$X = \alpha + \beta\theta + \gamma\theta^2 \quad (5)$$

де α , β і γ – параметри, що підлягають оцінці.

Тоді відповідно до (5) сума податкових надходжень визначається наступним чином:

$$T = \alpha\theta + \beta\theta^2 + \gamma\theta^3 \quad (6)$$

У кожний момент часу обсяг ВВП залежить від рівня податкового тягаря, причому характер цієї залежності задається формулою (5). Однак для однозначного визначення трьох параметрів α , β і γ співвідношення (5) недостатньо, у зв'язку, з чим необхідно скласти ще два рівняння, що включають ці параметри. Такі рівняння можна записати, перейшовши від функцій (5) і (6) до їх диференціалів:

$$\Delta X = (\beta + 2\gamma\theta) \Delta\theta \quad (7)$$

$$\Delta T = (\alpha + 2\beta\theta + 3\gamma\theta^2) \Delta\theta \quad (8)$$

При переході від (5) і (6) до співвідношень (7) і (8) нами використовувалося припущення, що диференціа-

ли змінних X і q задовільно апроксимуються кінцевими різницями: $dX \sim DX$; $dT \sim DT$; $dq \sim Dq$. Таке припущення традиційно для обчислювальної математики і для розглянутого випадку видається цілком правомірним. Тоді у прикладних розрахунках показники DX , DT і Dq означають прирости відповідних величин за один часовий інтервал (рік) між двома звітними точками, тобто

$\Delta X_t = X_{t+1} - X_t$; $\Delta T_t = T_{t+1} - T_t$; $\Delta \theta_t = \theta_{t+1} - \theta_t$ де t – індекс часу (року).

Таким чином, рівняння (5) описує "точкове" економічне зростання, тобто на конкретний момент часу t , в той час як рівняння (7) і (8) відтворюють "інтервальне" зростання обсягу виробництва і податкових зборів за період між поточною (t) і подальшою ($t+1$) звітними точками. Відповідно до даного підходу рівняння (5) і (6) задають сімейства виробничих і фіскальних кривих, а співвідношення (7) і (8) фіксують їх кривизну, тим самим дозволяючи обрати з позначених сімейств потрібні функціональні залежності.

Подібна схема розрахунків заснована на конструванні системи рівнянь (5), (7) і (8) і її рішення щодо параметрів a , b і g , що дозволяє охарактеризувати цю схему як аналітичну або алгебраїчну. Рішення системи (5), (7), (8) дає такі формули для оцінюваних параметрів:

$$\gamma = \frac{\Delta T / \Delta \theta - X - \theta (\Delta X / \Delta \theta)}{2\theta^2} \quad (9)$$

$$\beta = \Delta X / \Delta \theta - 2\gamma\beta, \quad (10)$$

$$\alpha = X - \theta [\Delta X / \Delta \theta - \gamma\theta] \quad (11)$$

Ідентифікація параметрів функцій (7) і (8) дозволяє елементарно визначити точки Лаффера. При цьому точка Лаффера першого роду q^* , коли $dX / dq = 0$, визначається за формулою

$$\theta^* = -\frac{1}{2} \frac{\beta}{\gamma} \quad (12)$$

а точка Лаффера другого роду q^{**} , коли $d^2T / dq^2 = 0$, перебуває у результаті рішення наступного квадратного рівняння $3\gamma\theta^2 + 2\beta\theta + \alpha = 0$ (13).

Результати розрахунків, проведені за формулами (9-13) і вихідними даними табл. 1, наведені в табл. 4. Аналіз табл. 1 і 4 дозволяє зробити ряд цікавих висновків і простежити еволюцію фіскальних відносин в Україні.

Фіскальна система української економіки протягом всього аналізованого періоду зазнавала постійного струсу. Це виразилося, принаймні, в двох обставинах. По-перше, спостерігався значний розкид значень фактичного податкового тягара: від 16,01% в 2008 р. до 25,59% в 1999 р.; така різниця становить 9,58%, що досить відчутно для будь-якої економіки. По-друге, була відсутня єдина тенденція динаміки показника рівня фактичного податкового тягара, який здійснював постійні коливання вгору-вниз. Такий стан дезорієнтував економічних агентів і визначив суперечливість результатів усіх наступних розрахунків, в яких лише відбилася загальна невизначеність економічної ситуації в країні.

Таблиця 4. Розрахунок трипараметричним методом фіскальних параметрів економіки України в 1998-2011 рр.

Період часу (рік)	Параметр		Фактичне податкове навантаження q , %	Точка Лаффера, %	
	b	g		першого роду q^*	другого роду q^{**}
1999	-2040,37	-61,26	19,27	-16,65	23,11
2000	44814,94	-613,47	21,40	36,526	42,15
2001	-8595,23	-38,45	17,98	-111,8	19,14
2002	31420,20	-527,93	20,10	29,758	36,33
2003	394481,97	-4990,60	20,32	39,522	44,08
2004	-58016,42	531,64	18,30	54,563	59,89
2005	-117275,45	1337,31	16,96	43,847	47,79
2006	-1279032,12	18450,57	16,81	34,661	38,27
2007	-394181,10	5424,43	16,01	36,334	39,72
2008	276387,50	-4542,03	18,02	30,426	35,24
2009	-10143,78	-486,51	19,18	-10,43	23,56
2010	-151067,24	1264,17	17,61	59,749	66,35
2011	337890,26	-5230,12	19,31	32,302	5,54

Джерело: розраховано автором згідно даних Держкомстату України.

Дані табл. 4 показують, що наявність точок Лаффера було характерно аж ніяк не для всіх аналізованих років. Так, з 13 років тільки в 1999, 2001 і 2009 роках були зафіксовані точки Лаффера обох типів, що не виходять за область допустимих значень; в інші роки стаціонарні точки були точками локального мінімуму і, отже, не підпадають під визначення лафферових точок.

З геометричної точки зору це означає, що фіскальна та виробнича макроекономічні криві постійно вигиналися то вгору, формуючи тим самим точки локального максимуму, то вниз, утворюючи точки локального мінімуму. Даний факт зайвий раз свідчить про крайню нестійкість процесів у фіскальній сфері.

Співставляючи між собою фіскальні точки q , q^* і q^{**} , отримані в ході розрахунків за першим сценарієм, можна стверджувати, що протягом майже всього перехідного періоду рівень фактичного податкового тягара в Україні перекидав обидві точки Лаффера. Це означає наступне: податкова система країни була побудована таким чином, що стимулювала спад виробництва з одночасним скороченням податкових доходів держави. Будь-яке підвищення фіскального тягара тільки поси-

лювало й без того важке становище в реальному секторі економіки. Дещо покращилася ситуація лише в 2009 р., який був одним з найсприятливіших років періоду економічних реформ. У цьому році склалася досить своєрідна ситуація: рівень фактичного податкового тягара q виявився вище точки Лаффера першого роду q^* і нижче точки Лаффера другого роду q^{**} . Змістовно таке середнє положення параметра q означає наступне: у 2009 р. податковий тягар було встановлено досить високо, щоб стримувати економічне зростання, але на цілком прийнятному рівні, щоб не призводити до подальшого колапсу бюджету. Іншими словами, в цей момент фіскальні інтереси держави вступили в протиріччя з цілями підтримки довгострокового економічного зростання, причому превалювала фіскальна складова макроекономічної політики.

Щоб перевести економічну систему з режиму рецесії в режим зростання, необхідно було знизити податковий тягар всього лише на 3%, однак при цьому відповідним чином постраждала б дохідна частина консолідованого бюджету.

2. Двопараметричний метод. В основі цього методу лежить апроксимація процесу економічного зростання усиченою квадратичною функцією, що включає тільки два параметри:

$$X = \beta\theta + \gamma\theta^2 \quad (14).$$

Тоді сума фіскальних надходжень дорівнює

$$T = \beta\theta^2 + \gamma\theta^3 \quad (15).$$

Додаткове обмеження, що накладається на функціональні властивості виробничої системи, задається рівнянням, аналогічним (9):

$$\Delta X = (\beta + 2\gamma\theta) \Delta\theta \quad (16).$$

Побудована система рівнянь (14), (16) достатня для відшукування параметрів β і γ . Як і у випадку використання трипараметричного методу, рівняння (14) відтворює "точкові" властивості виробничої системи, а рівняння (16) – "інтервальні". При цьому допоміжне рівняння, що задає динамічні властивості фіскальної системи, відсу-

тня; за замовчуванням вважається, що отримувана сума податків повністю детермінується активністю виробничої системи і рівнем фіскального тиску.

Формули для оцінки параметрів на основі рішення (14), (16) мають вигляд

$$\beta = 2X/\theta - \Delta X/\Delta\theta, \quad (17) \quad \gamma = (\Delta X/\Delta\theta)/\theta - X/\theta^2 \quad (17).$$

Точки Лаффера першого та другого роду визначаються з (14) і (15) за відповідними формулами:

$$\theta^* = -\frac{1}{2} \frac{\beta}{\gamma}, \quad (18)$$

$$\theta^{**} = -\frac{2}{3} \frac{\beta}{\gamma}. \quad (19)$$

Аналіз умов другого порядку показує наступне: для того, щоб стаціонарні точки (18) і (19) були дійсно точками Лаффера, необхідно і достатньо виконання двох нерівностей: $\beta > 0$ і $\gamma < 0$.

Таблиця 5. Розрахунок двопараметричним методом фіскальних параметрів економіки України 1999-2011 рр.

Період часу (рік)	Параметр		Фактичне податкове навантаження q, %	Точка Лаффера, %	
	b	g		першого роду q*	другого роду q**
1999	17942,39	-579,88	19,27	15,5	20,63
2000	-2663,68	495,794	21,40	2,7	3,58
2001	32689,13	-1186,4	17,98	13,8	18,37
2002	12271,06	-51,631	20,10	118,8	158,45
2003	-165361,20	8785,9	20,32	9,4	12,55
2004	76270,04	-3137	18,30	12,2	16,21
2005	123960,39	-5773,8	16,96	10,7	14,31
2006	723633,60	-41131	16,81	8,8	11,73
2007	310597,66	-16592	16,01	9,4	12,48
2008	-7449,40	3331,78	18,02	1,1	1,49
2009	124173,76	-3987,3	19,18	15,6	20,76
2010	229512,32	-9542,8	17,61	12,0	16,03
2011	211,90	3512,56	19,31	-0,0302	-0,04

Джерело: складено автором.

Ідентифікація точок Лаффера за другим сценарієм показала, що такі існували в 1999, 2001- 2002, 2004-2007 і 2009-2010 рр. При цьому в 1999 р., 2001 р. та 2009 р. фактичне податкове навантаження займало проміжне положення між точками q^* і q^{**} , майже впритул наблизившись до q^{**} . У наступному, 2010 р. "фіскальний опір" української економіки зріс, але чергові зрушення в податковій системі привели до помітного зростання податкового тягаря, перевищивши навіть ту межу, яка була поставлена точкою Лаффера другого роду. Таким чином, держава в черговий раз діяла на шкоду своїм власним фіскальним інтересам, не кажучи вже про інтереси вітчизняного виробника. Подібні необережні дії уряду в податковій сфері призвели до того, що в 2011 р. були зафіксовані явно виражені результати – точки Лаффера отримали негативні значення. Геометрично це означає, що на всій області допустимих значень виробнича і фіскальна криві вели себе монотонно; з економічної точки зору це еквівалентно виникненню ситуації, коли економічні агенти однаково реагують на будь-які податкові зміни. У такі періоди формується свого роду загальна "фіскальна байдужість", яке свідчить про серйозні проблеми у сфері державного регулювання.

В цілому результати розрахунків за трьома методами (див. табл. 3, 4, 5) підтверджують висновок, зроблений за кількісними оцінками першого сценарію: фактичне податкове навантаження в українській економіці перехідного періоду було надмірним; незначні фіскальні послаблення в окремі роки не міняли загальної песимістичної картини, хоча в 2009 році за всіма розрахункам

були знайдені обидві точки Лаффера, що свідчить про досить ефективне функціонування економіки з фактичним податковим навантаженням в 19,18%.

Висновки з проведеного дослідження. За результатами дослідження можна запропонувати шляхи зменшення різновидів податкового тягара:

- перший вид податкового тягара найбільш відчутний – це сума податків. Саме її найчастіше мають на увазі, коли говорять про "тягар податків". Цей тягар може бути прямим і непрямим. З метою його зменшення необхідно звукувати функції держави і скорочувати їх фінансування. Зміна функцій держави та бюджету – єдиний шлях, що дозволяє знижувати самі податки, їх ставки;

- другий вид – непрямий податковий тягар. Це витрати, пов'язані з обчисленням, сплатою і адмініструванням податків. Вони також досить відчутні і піддаються вимірюванню. Однак при оцінці цих витрат їх часто враховують тільки в державному секторі. Це неправильно з двох причин. По-перше, витрати з адміністрування податків включають витрати праці, часу і грошей не тільки державних адміністраторів податків, а й платників податків. По-друге, незалежно від того, в якому секторі мали місце ці витрати, їх тягар повністю припадає на приватний сектор, який утримує адміністраторів податків. Непрямий тягар податків може бути зменшено, якщо податків стане менше, а порядок їх обчислення і сплати буде гранично простий і точний, а адміністрування доведено до автоматизму;

- третій тягар податків – прихований. Він обумовлений деструктивним впливом податків на ринок. На жаль, його важко виміряти і оцінити, він прихований від

рядового платника податків. Та й влада зазвичай не усвідомлює, які наслідки тягне "регулююча" роль податків. Проте втручання влади дорого обходиться економіці. Чим більшою мірою влада за допомогою податків впливає на ринок, "скеровуючи" економічні процеси, тим більше деформацій виникає в економіці, тим менше можливостей залишається для ефективного розподілу праці, капіталу та інших ресурсів.

Для зменшення прихованого тягара податків необхідне застосування гранично нейтральних податків (тобто тих, що не використовуються для регулювання ринку), які мають єдину мету – збирати кошти на фінансування державних витрат. Звичайно, повністю нейтральних податків не існує. Але в тому ідеальному випадку, коли податки максимально нейтральні, зменшення прихованого тягара податків досягається через скорочення суми податків. Чим менше буде сума податків, тим менше вони будуть впливати на ринок.

В процесі реформування необхідність збереження безлічі податків пояснюють тим, що саме так можна більш рівномірно розподілити їх тягар між господарюючими суб'єктами. Таке уявлення засноване на дуже спрощеному розумінні економічних процесів і не враховує, що в реальному житті тягар податків в кінцевому підсумку доводиться нести не тим, на кого він спочатку був спрямований. Наприклад, податок з прибутку, тягар якого, як вважається, припадає на власника бізнесу, в результаті підвищення цін може бути перекладений на покупців або, шляхом зменшення оплати праці, на працюючих.

В умовах фінансової кризи реформування податкової системи в Україні може відбуватися наступним чином: реформування зі збереження існуючих розмірів видатків бюджету та зниження податкового навантаження разом зі зменшенням видатків бюджету й державних соціальних фондів. У першому випадку позитивний ефект від реформи досягається за рахунок спрощення податкового обліку та більш рівномірного розподілу податкового навантаження між платниками. У другому випадку додатковий ефект досягається за рахунок зниження податкового навантаження.

Рівень зобов'язань по видатках бюджету є одним із головних обмежень у проведенні податкової реформи. Адже проведення податкової реформи можливе тільки за суттєвого скорочення видатків бюджету протягом періоду реформ. Через високий рівень соціальних зобов'язань у поточному бюджеті, більш реальною на даний момент вбачається реформа, що передбачає збереження реальних видатків бюджету на поточному рівні. Така реформа передбачає повільніше зменшення ставок податків.

Список використаної літератури

1. Ткаченко Т. Податок на прибуток підприємств і прями зарубіжні інвестиції // Економіка України – № 4. – К.: Преса України, 1998. – С. 45-48.
2. "Brand, John (d.1808)". Dictionary of National Biography. London: Smith, Elder & Co. 1885–1900
3. Балацкий Е.В. Анализ влияния налоговой нагрузки на экономический рост с помощью производственно-институциональных функций. – <http://www.ecfor.ru>
4. Климов Г.Н. Основы экономической теории. – К.: Вища школа. – Знання, 1997. – 743 с.
5. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М., 1962. – 684 с.
6. Історія економічних вчень: Підручник / Л.Я. Корнійчук, Н.О. Татаренко та ін. – К., 2001. – Розд. III. – 853 с.
7. Балацкий Е.В. Эффективность фискальной политики государства <http://www.budgetrf.ru>
8. Меркулова Т., Михайленко В. Оптимізація податкового навантаження у різних моделях держави// Науковий збірник "Проблеми економічної кібернетики". – Львів, Львівський національний університет імені Івана Франка, 2007. – Спецвип. 16. – с. 124 – 129.
9. Меркулова Т.В. Институт налога. – Харьков, 2006. – 224 с. – с.160.
10. Гусаков С.В., Жак С.В. Оптимальные равновесные цены и точка Лаффера // Экономика и математические методы. 2003. – Т. 31. – Вип. 4. – С. 27, 31
11. Мовшович С.М., Соколовский Л.Е. Випуск, податки і крива Лаффера // Економіка і математичні методи. 2001. – Т. 30. – Вип. 3. – С. 741.
12. Балацкий Е.В. Лафферови ефекти і фінансові критерії економічної діяльності // Світова економіка і міжнародні відносини. 2000. – № 11. – С. 11-32
13. Офіційний сайт Державного комітету статистики України: <http://ukrstat.gov.ua>
14. Офіційний сайт Комітету Верховної Ради України з питань бюджету: <http://budget.rada.gov.ua>
15. Офіційний сайт Міністерства фінансів України: <http://www.minfin.gov.ua>

Надійшла до редакції 06.12.13

М. Александрова, асп.
КНЭУ имени Вадима Гетьмана, Киев

ОЦЕНКА ПРЕДЕЛЬНО ДОПУСТИМОГО ФИСКАЛЬНОГО БРЕМЕНИ ДЛЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

В статье рассмотрен воспроизводственный аспект связи между фискальным бременем и склонностью к развитию экономики при определенных предположениях относительно связи этих переменных. Анализ базировался на динамической модели, в которой доля дохода, направляемая на развитие производства, оставалась постоянной.

Ключевые слова: фискальная нагрузка, налоговые поступления, регрессия, точки Лаффера, налогообложения, производственно-институциональная функция.

M. Aleksandrova, PhD Student
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Kyiv

ASSESSMENT OF MAXIMUM ALLOWABLE FISCAL BURDEN ON UKRAINE NATIONAL ECONOMY

The article was reviewed reproductive aspect of the relationship between fiscal burden and a penchant for economic development under certain assumptions about the relationship of these variables. The analysis was based on a fairly simple dynamic model in which the share of income that goes to the development of production, relying constant. Computed optimal fiscal burden for the economic development of the country is 19.29% of GDP. The estimation and comparison of the calculations of the tax burden followed its dynamics, by comparative assessment with those of developed countries. The prospects of the proposed approach for predicting the development of national economy were analyzed.

Keywords: fiscal burden, tax revenues, regression, Laffer's points, taxation, industrial and institutional function.

УДК 339.138
JEL M31

В. Савельєв, канд. екон. наук, асист.
КНУ імені Тараса Шевченка

ОЦІНКА БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА ПРИ ФОРМУВАННІ ГЛОБАЛЬНОЇ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ

У статті розглянута сутність процесу оцінки бізнес-середовища та визначені напрямки аналізу при формуванні глобальної маркетингової стратегії. Запропонована класифікація досліджень глобального ринкового середовища та послідовність завдань в контексті рішень, що приймаються на кожному з етапів формування глобальної маркетингової стратегії.

Ключові слова: оцінка бізнес-середовища, глобальна маркетингова стратегія, формування глобальної маркетингової стратегії, завдання в контексті реалізації стратегії.

Вступ. Глобальна маркетингова стратегія передбачає уніфікований підхід у маркетингових рішеннях щодо різноманітних національних ринків. При цьому доцільність застосування глобальної стратегії маркетингової діяльності визначається ступенем гомогенізації ринків на яких підприємство планує здійснювати свою діяльність. Для цього необхідно оцінити міжнародне ринкове середовище з огляду на глобальні сили, які спонукають до стандартизації та обумовлені ефектом економії на масштабі, конкуренцією, поведінкою та очікуваннями споживачів. Також необхідно проаналізувати локальні сили, які вимагають адаптації глобальної стратегії до локальних особливостей, а саме до різноманітності правових норм, культур, традицій споживання, своєрідності збутових мереж.

Найскладнішими для підприємства з точки зору стратегічного управління є умови транснаціонального середовища, що характеризується поєднанням потужного тиску до стандартизації та відсутного впливу локальних сил. В даному випадку, в процесі формування глобальної маркетингової стратегії використовуються елементи стандартизації з необхідним для кожного регіонального ринку адаптаційним комплексом.

Актуальність дослідження питань оцінки бізнес-середовища при формуванні глобальної маркетингової стратегії зумовлюється необхідністю визначення ступе-

ня стандартизації та напрямків адаптації елементів глобальної маркетингової стратегії в умовах транснаціонального ринкового середовища. Питанню оцінки глобального ринкового середовища присвячена значна кількість наукових праць, насамперед таких провідних закордонних фахівців як Д. Аакер, Ж. Ламбен, І. Ансофф, К. Келлер, Ф. Котлер, тощо. Серед українських авторів найбільший внесок у вивчення проблем глобального стратегічного аналізу зробили А.О. Старостіна, А.В. Войчак, Н.В. Куденко, Т.І. Лук'янець та ін. У дослідженнях цих авторів розглядаються різні аспекти стратегічного аналізу глобальних ринків. Однак, слід зазначити, що в сучасній спеціальній літературі практично не розглядається стратегічний аналіз в контексті етапів формування глобальної маркетингової стратегії.

Метою роботи було визначити сутність та послідовності завдань оцінки бізнес-середовища на кожному з етапів формування глобальної маркетингової стратегії.

Результати та їх обговорення. Формування глобальної маркетингової стратегії є багатоетапним процесом, який вимагає ухвалення стратегічних управлінських рішень на кожному з етапів.

Пропонується розглянути стратегічний аналіз бізнес-середовища в контексті рішень, що приймаються на кожному з етапів формування глобальної маркетингової стратегії (рис. 1).

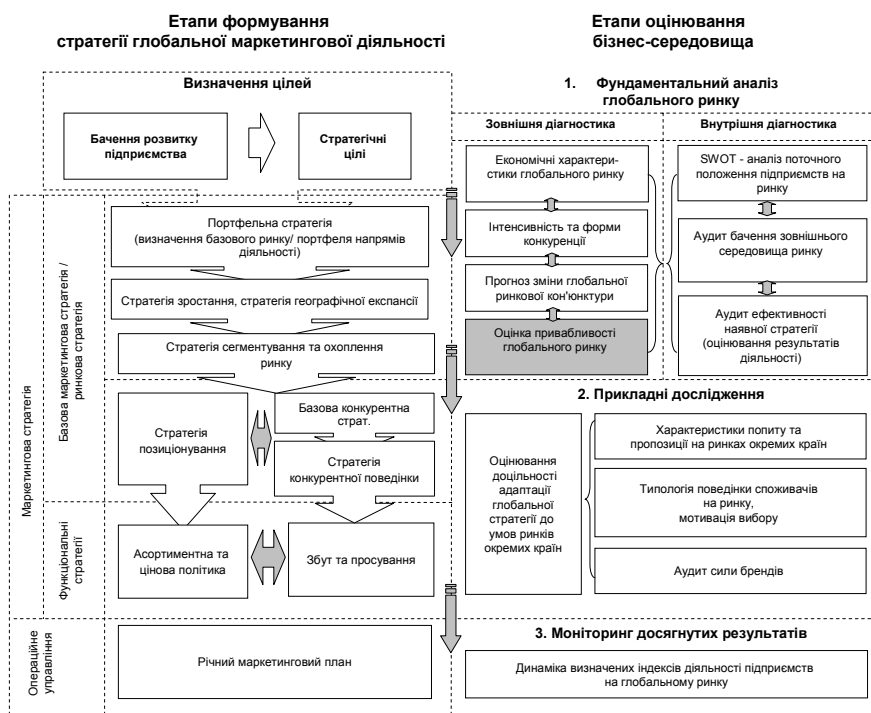


Рис. 1. Оцінка бізнес-середовища на етапах формування глобальної маркетингової стратегії

* Джерело: розроблено автором.

Першим рівнем таких рішень є визначення бачення глобального розвитку підприємства та довгострокових стратегічних цілей. На їх основі формується базова корпоративна стратегія, насамперед портфельна стратегія (на рівні напрямків діяльності), стратегія зростання, стратегія глобальної географічної експансії та базова конкурентна стратегія [1, с. 21]. На другому рівні необхідно прийняти стратегічні рішення, що стосуються ступеня адаптації глобальної маркетингової стратегії під специфіку ринків окремих країн, а саме конкурентної поведінки на географічних ринках присутності, стратегії охоплення і позиціонування та функціональних стратегій (цінова та асортиментна політика, збут та просування). На третьому рівні приймаються рішення спрямовані на оперативне коригування поточних дій.

В контексті заданої ієрархії стратегічних рішень можна виділити наступні етапи стратегічного аналізу бізнес-середовища:

1. фундаментальний аналіз;
2. прикладні дослідження;
3. моніторингові дослідження для оцінки досягнутих результатів.

Ключовими завданнями фундаментального аналізу є оцінка кон'юнктури глобального ринку, аналіз моделі поведінки споживачів та аналіз досвіду роботи підприємства, пошук внутрішніх можливостей. Результати фундаментального аналізу складають основу портфельної стратегії, як на рівні визначення напрямків діяльності, так і на рівні вибору географічних ринків присутності. Для цього аналізуються:

- глобальні тенденції розвитку ринку;
- рушійні сили галузі;
- основні географічні регіони розвитку галузі;
- специфіка розвитку галузі у різних регіонах.

На етапі фундаментального аналізу також передбачається проведення аналізу сильних та слабких сторін підприємства, аналізу наявності ресурсів необхідних для здійснення його глобальної діяльності з метою попереднього визначення можливих напрямів спрямування зусиль. Підприємству слід оцінювати можливості постачання продукту та можливості маркетингового супроводу.

Такий аналіз має назву "внутрішня діагностика" та здійснюється за допомогою аналізу внутрішньої інформації, таких як дані стосовно продажів або динаміка зміни клієнтської бази. При здійсненні внутрішньої діагностики визначаються:

- стратегічні цілі маркетингу (бачення, місія і цілі підприємства, їх взаємозв'язок з ресурсами, сильні й слабкі сторони, організаційні структури. Базою розробки будь-якої маркетингової стратегії є саме місія, оскільки вона відображає кінцеву мету існування підприємства) [2, с. 392];
- організація маркетингу (рівень кваліфікації кадрів, підготовка і перепідготовка, стимулювання співробітників, розподіл відповідальності, корпоративна культура, організаційна структура служби маркетингу);
- фінансові ресурси (аналіз витрат, прибутковості, баланс, кредитна політика, ліквідність, платоспроможність, продуктивність праці, рентабельність);
- товар (фаза життєвого циклу, конкурентоспроможність, ширина продуктової лінії, нововведення, рівень сервісної підтримки, наявність гарантій);

- цінова політика (взаємозв'язок цін, витрат, попиту, якості товару; економічність попиту, залежність цінової політики від цільового сегменту, платоспроможності споживача, від внутрішніх факторів, що створюють вплив на рівень цін);

- система руху товарів (система транспортування, складування, зберігання, витрати на рух товарів, характеристика ланцюга збуту, кількість посередників, наявність інформаційної логістичної системи);

- організація збуту (організація, персонал, система просування, програми лояльності, реклама).

Специфіка глобального маркетингового середовища полягає в тому, що його фактори динамічно змінюються і кожного разу по іншому впливають на діяльність підприємства. У глобальній маркетинговій діяльності база прийняття управлінських рішень переноситься з аналізу внутрішніх можливостей на аналіз факторів глобального маркетингового середовища.

Маркетингове середовище підприємства – це сукупність факторів макромаркетингового середовища та суб'єктів зовнішнього мікромаркетингового середовища, що впливають на реалізацію економічних інтересів компанії на глобальному ринку. Макромаркетингове середовище – це сукупність політично-правових, економічних, науково-технічних, демографічних, природних і культурних груп факторів, що впливають на діяльність підприємства. [3, с. 56]

Не менш важливими є фактори культурного середовища – національні традиції, культурні цінності, субкультура, мода, побутова культура, релігія, ідеологія тощо. Саме на основі аналізу цих факторів визначається необхідність та напрямки адаптації глобальної маркетингової стратегії під умови ринків окремих країн.

Мікромаркетингове середовище – це суб'єкти зовнішнього середовища, що впливають на діяльність підприємства, і, в свою чергу, підприємство може впливати на них через ті чи інші елементи своєї стратегії. До них відносяться:

- споживачі;
- конкуренти;
- постачальники;
- інші контактні аудиторії.

Фундаментальний аналіз складається з двох послідовних етапів:

- аналіз факторів макросередовища;
- аналіз факторів мікро середовища.

При формуванні глобальної маркетингової стратегії, завдання аналізу макросередовища набуває все більшого значення. Це пов'язано насамперед з тим, що будь-яке глобальне підприємство, як відкрита система, повністю залежить від зовнішнього світу у відношенні споживчого попиту, постачання ресурсів, енергії, кадрів. [4, с. 52]

Специфіка макрооточення створює загальні умови перебування підприємства в глобальному зовнішньому середовищі та визначає ключові напрямки глобальної маркетингової стратегії. У більшості випадків макрооточення не має специфічного характеру, безпосередньо до окремого підприємства, хоча ступінь впливу макрооточення на різні підприємства різна, що пов'язано з відмінностями як у сферах діяльності, так і з внутрішнім потенціалом підприємства.

В табл. 1 наведений перелік інформації, що необхідна при аналізі факторів глобального макросередовища.

Таблиця 1. Аналіз факторів глобального макросередовища

Характер інформації, яка підлягає аналізу	Показники аналізу ринкової доступності	Джерела інформації
Інформація щодо глобально-економічного середовища ринку	Рівень регіональної інтеграції.	Законодавство країн, звіти міжнародних організацій.
Інформація щодо політико-правового середовища ринку	Митні бар'єри. Юридичні перешкоди. Політична стабільність у країні. Узгодженість системи права у країні з міжнародним правом.	Законодавство країн, рейтинги інформаційних агентств, інформаційні системи, публікації маркетингових агентств.
Інформація щодо економічного середовища ринку	Динаміка ключових макроекономічних показників (ВВП країни, ВВП на душу населення, рівень інфляції). Стабільність обмінного курсу. Наявність ресурсів, їх доступність і порівняно невисока вартість. Розвиток ринкової інфраструктури.	Національна та зовнішньоторговельна статистика, публікації інформаційних агентств, звіти міжнародних організацій, статистичні довідники, інформаційні системи.
Інформація щодо науково-технічного середовища ринку	Рівень розвитку науки та кваліфікація кадрів. Технологія виробництва, яка вимагається на ринку. Патенти і права.	Інформаційні системи, маркетингові агентства.
Інформація щодо соціально-культурного середовища ринку	Культурний фон країни, національні стереотипи поведінки. Мовні бар'єри, бар'єри невербального спілкування. Культура ведення бізнесу (звички, традиції, норми). Наявність етнічних чи релігійних конфліктів.	Маркетингові агентства.
Особливості розвитку ринку	Ємність ринку та його залежність від імпорту. Рівень конкуренції на ринку. Ступені і типи інтеграції. Вхідні бар'єри в галузь.	Національні статистичні довідники. Галузеві періодичні видання.

* Джерело: складено автором за [4].

Елементи мікросередовища іншими словами називають елементами зовнішнього середовища безпосереднього факторіального впливу на підприємство. Саме тому їх глибокий аналіз має неабияке значення для вироблення ефективної глобальної маркетингової стра-

тегії. Аналіз факторів мікрорекламного середовища передбачає дослідження таких факторів як споживачі, конкуренти, постачальники, інші контактні аудиторії.

В табл. 2 наведені найпоширеніші пошукові питання при фундаментальному аналізі мікросередовища.

Таблиця 2. Аналіз факторів мікросередовища

Аудиторія дослідження	Типові пошукові питання
Конкурентне середовище	– образи фірм-конкурентів, номенклатура і об'єми продукції, що випускається ними, і послуг, ринки, на яких вони працюють, і долі на цих ринках; – конкурентоспроможність їх продукції; цінова політика і політика в області збуту; динаміка продажів; – стан виробничої бази, організаційно-правові форми власності, засновники і розподіл акцій між акціонерами; – фінансовий стан; – відношення до інновацій; оцінка поточної стратегії конкурентів; – оцінка майбутніх цілей конкурентів; – сильні і слабкі сторони конкурентів; – оцінка конкурентів постачальниками і споживачами.
Споживачі	– характеристика кінцевих споживачів; аналіз мотивів, характеристика оптових покупців; – стосунки із споживачами, цінові взаємини; – міра задоволеності споживачів продукцією фірми; – відношення споживачів до міри інноваційності товару, супутніх послуг;
Постачальники	– загальна характеристика постачальників і їх відмітні ознаки, переваги і недоліки; – стосунки з постачальниками (суть договірних стосунків, форма оплати, формування відпускної ціни, система знижок, що діє, стабільність постачань, можливості збільшення об'єму постачань, наявність у постачальників власних каналів збуту і рівень їх розвитку, система пріоритетів постачальників при виборі клієнтів, можливості фірми впливати на формування або корекцію збутової політики постачальників); – що є визначальний в цих стосунках, чим керується фірма при виборі постачальників; – альтернативні постачальники (як організовані пошуки нових постачальників); – можливі постачальники для перспективних видів продукції; – місце фірми серед інших клієнтів – постачальників; оцінка роботи постачальників

* Джерело: складено автором за [2].

На основі результатів фундаментального аналізу розробляється та оцінюються гіпотези портфельної та базової конкурентної стратегій. Другим етапом стратегічного аналізу міжнародного бізнес-середовища є прикладні дослідження.

Для прийняття управлінських рішень на рівні стратегії конкурентної поведінки, охоплення ринку, позиціонування та функціональних стратегій слід провести ряд прикладних досліджень на обраних географічних рин-

ках. При цьому результати фундаментального аналізу є установчими або первинними по відношенню до прикладних досліджень з точки зору цілей та задач. Іншими словами в результаті фундаментального дослідження формується перелік цілей та задач, що необхідно вирішити на рівні прикладних досліджень.

В табл. 3 наведений можливий перелік дослідницьких робіт та типові задачі.

Таблиця 3. Орієнтовний перелік прикладних дослідницьких робіт

Види дослідницьких робіт	Типові задачі
Кількісні дослідження споживачів	<ul style="list-style-type: none"> – оцінка індексів брендів конкурентного оточення; – побудова карт сприйняття конкурентів; – кількісна оцінка мотивів споживчого вибору; – визначення векторів переключення споживачів на пропозицію конкурентів; – аналіз цінових очікувань; – інші.
Якісні дослідження споживачів	<ul style="list-style-type: none"> – якісна оцінка мотивів вибору; – визначення процедур вибору; – оцінка сприйняття конкурентів по якісним критеріям; – визначення семантико-емоціональних просторів для концепції позиціонування; – інші.
Експертний аналіз	<ul style="list-style-type: none"> – визначення короткострокових тенденцій ринкового середовища; – оцінка загроз та можливостей; – інші.
Роздрібний аудит	<ul style="list-style-type: none"> – визначення нумеричної дистриб'юції конкурентів; – визначення якісної дистриб'юції конкуренції; – інші.
Ціновий аудит	– Визначення цінової політики конкурентів
Аналіз асортименту та обсягів продажу	<ul style="list-style-type: none"> – оцінка економічної ефективності асортиментних позицій (ABC – аналіз); – оцінка стабільності продажів (XYZ-аналіз); – оцінка клієнтської бази; – інше.

* Джерело: складено автором за [4].

Систематичність та завершеність дослідження пов'язана з тим, що в маркетинговому середовищі постійно відбуваються зміни, які треба досліджувати і постійно вносити корективи у попередні уявлення і висновки. Таким чином, дослідження динаміки визначених індексів оцінки ринкового середовища є задачею моніторингових досліджень, що є третім етапом аналізу.

Результати моніторингових досліджень направлені на оперативне коригування:

- програми просування та збуту;
- тактики ціноутворення (формування систем знижок та націнок, страхування ціни, врахування психологічного фактору);
- внутрішнього маркетингу;
- торгового маркетингу;
- маркетингу взаємовідносин, CRM;
- інше.

Перспектива подальших досліджень полягає у детальному розгляді альтернатив стратегії глобальної маркетингової діяльності з оглядом на результати оцінки бізнес-середовища на етапі фундаментальних, прикладних та моніторингових досліджень.

Висновки. Узагальнюючи вищевказане слід зазначити, що саме результати стратегічного аналізу глобального бізнес-середовища є основою прийняття стратегічних управлінських рішень. Підприємство, що діє на глобальному ринку повністю залежить від тенденцій світової ринкової кон'юнктури, яка змінюється із значною швидкістю.

Таким чином, специфіка аналізу бізнес-середовища при формуванні глобальної маркетингової стратегії поля-

гає у доцільності застосування циклічності дослідницьких процесів на етапах її розробки або коригування. У зв'язку з цим запропоновано класифікувати дослідження, як:

- фундаментальні (на рівні розробки глобальної корпоративної стратегії). В даному випадку ефективний горизонт планування – 1-3 роки в залежності від специфіки ринку. По завершенню цього періоду глобальна корпоративна стратегія переглядається, що потребує оновлення даних, щодо факторів глобального ринкового середовища;

- прикладні. Результати прикладних досліджень мають стати основою для визначення стратегії конкурентної поведінки, стратегії позиціонування та функціональних стратегій. Такі дослідження слід проводити щорічно в рамках коригування річних стратегічних планів.

- моніторингові дослідження. Є завершальним циклом та спрямовані насамперед на оперативне коригування плану тактичних дій впродовж року. Таким чином доцільно такі дослідження проводити або один раз в квартал, або один раз в півроку.

Список використаної літератури

1. Aaker David A. Strategic market management. – USA: John Wiley & Sons, Inc., 1995. – 379 p.
2. В. Руделіус, О. М. Азарян, О. А. Винорадов та ін. Маркетинг: Підручник / – К.: Навчально-методичний центр "Консорціум із удосконалення менеджмент-освіти в Україні", 2005. – 422 с.
3. А.О Старостіна, Н.П Гончарові, Є.В. Крикавський та ін.; Маркетинг. – К.:Знання, 2009. – 1070 с.
4. Michael J. Stahl, David N. Grigsby. Strategic Management for Decision Making. – Boston: PWS-Kent Publishing Company, 1992. – 999 p.

Надійшла до редколегії 10.12.13

В. Савельєв, канд. экон. наук, ассист.
КНУ имени Тараса Шевченко, Киев

ОЦЕНКА БИЗНЕС СРЕДЫ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ГЛОБАЛЬНОЙ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ

В статье рассматривается суть процесса оценки бизнес среды та определены направления анализа при формировании глобальной маркетинговой стратегии. Предложена классификация исследований глобальной рыночной среды и последовательность заданий в контексте решений, принимаемых на каждом этапе формирования глобальной маркетинговой стратегии.

Ключевые слова: оценка бизнес-среды, глобальная маркетинговая стратегия, формирование глобальной маркетинговой стратегии, задания в контексте реализации стратегии.

V. Savelyev, PhD in Economics, Assistant
Taras Shevchenko National University of Kyiv

ASSESSMENT OF THE BUSINESS ENVIRONMENT FOR DEVELOPMENT OF GLOBAL MARKETING STRATEGY

The article concerns with essence of assessment of the business environment and specific directions of analysis during the working out of global marketing strategy. The classification of the global marketing environment researches and tasks sequence in the context of the decisions made on each stage of global marketing strategy is proposed.

Keywords: assessment of the business environment, global marketing strategy, creation of global marketing strategy, tasks within the strategy implementation.

УДК 368.178.6 (100)
JEL G 22

Т. Татаріна, канд. екон. наук, доц.
КНЕУ імені Вадима Гетьмана, Київ

ПЕРЕСТРАХУВАННЯ КАТАСТРОФІЧНИХ РИЗИКІВ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

В статті розглянуто зарубіжний досвід перестрахування катастрофічних ризиків. Обґрунтовано напрями забезпечення збереженості і збільшення капіталізації страхових компаній при перестрахувальному захисті від катастроф. Доведено необхідність запровадження перестрахування катастрофічних ризиків в Україні.

Ключові слова: ринок перестрахування, катастрофічні ризики, капіталізація страховиків, перестрахувальна місткість.

Постановка проблеми. Природні катастрофи і техногенні аварії в останні роки завдають суспільству все більше масштабних збитків, що пояснюється зростанням чисельності населення, підвищенням вартості потенційних об'єктів страхування та їх концентрацією у певних регіонах.

За аналітичними звітами перестрахувального товариства "Munich Re" за перші 9 місяців 2013 року втрати тільки через природні катастрофи у Європі оцінюються у 17 млрд євро. Збитки тільки від одного урагану Крістіан за попередніми оцінками становлять від 800 млн до 1,3 млрд євро [1].

Порівняно з іншими країнами в Україні природні катастрофи бувають не дуже часто. Збитки ж за подіями техногенного характеру складають більшу частину всіх втрат. В Україні у 2012 році зареєстровано 212 надзвичайних ситуацій, з них 120 – техногенного і 74 – природного характеру. Збільшились за останній рік показники, які характеризують масштабність та наслідки надзвичайних ситуацій: 238 млн грн проти 103 млн грн за 2011 рік [2].

Через значні збитки внаслідок катастроф та необхідність їх покриття страховики активно залучають додаткову місткість за допомогою системи перестрахування. Перестрахувальні компанії, за умов прийняття адекватних управлінських рішень, можуть істотно нівелювати коливання у результатах діяльності страховиків.

Для створення передумов запровадження в Україні страхування і перестрахування катастрофічних ризиків необхідно враховувати надбання вже існуючого досвіду світового ринку перестрахування та механізмів збереження капіталізації страховиків при здійсненні перестрахувальних операцій.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні основи перестрахування, особливості перестрахування окремих ризиків в своїх працях досліджували українські науковці В.Д.Базилевич, О.О. Гаманкова, С.С.Осадець, російські – Ю.М.Журавльов, М.Г. Каминкіна, Є.К.Турбіна, Р.Т.Юлдашев. Серед західних вчених можна виокремити праці: К.Бурроу, Л.Гаратеволя, Дж.Макензи, Д.Хемптона та інші.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Широкомасштабні збитки внаслідок катастроф природного і техногенного характеру можуть впливати не лише на результати діяльності страховиків, а й перестраховиків, на рівень їх капіталізації. Постає необхідність вирішення цієї частини проблеми за допомогою визначення попереджуючих заходів щодо стабілізації та зменшення впливу катастрофічних ризиків на фінансовий стан страхових компаній.

Метою статті є обґрунтування напрямів забезпечення збереженості і збільшення капіталізації страхових компаній при перестрахуванні катастрофічних ризиків та виявлення можливості їх залучення для розвитку українського ринку перестрахування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вплив на капіталізацію та прибутковість страхових і перестрахувальних компаній здійснюють глобальні тенденції, які відбуваються на світовому страховому ринку, а також економічні потрясіння, катастрофічні випадки.

Негативні наслідки фінансової кризи 2008 року на світовому страховому ринку зумовили зниження розміру капіталу у перестраховиків на 69 млрд дол США (на 17%) порівняно з 2007 роком (рис. 1).

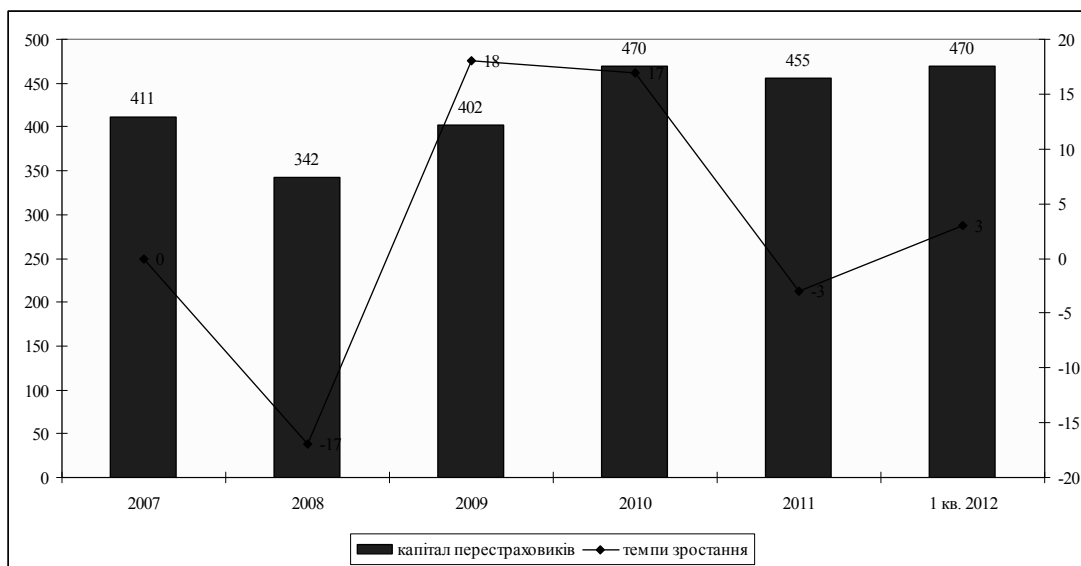


Рис. 1. Динаміка капіталу світових перестраховиків упродовж 2007-1 кв. 2012 рр. (млрд дол США)

* Джерело: [3].

Основним чинником, котрий спричинив різке зниження обсягів капіталу міжнародних перестраховиків у 2008 році, були інвестиційні збитки, які становили 12% всього капіталу.

Після кризи у 2009-2010 роках спостерігалось незначне зростання обсягів світового перестраховального ринку. Збільшились і показники капіталізації міжнародних перестраховиків: від 342 млрд дол США в 2008 році до 470 млрд дол США в 2010 році, що пояснюється позитивними тенденціями на фінансових ринках у після кризовий період і відносно невеликими обсягами збитків за катастрофічними подіями.

Однак у 2011 році ситуація на ринку змінилася. Внаслідок стихійних лих, що відбулися в Японії, Австралії, Новій Зеландії, катастрофічні збитки перестраховиків у 2011 році становили 5-10% їх капіталу. Збитки суттєво

вплинули на прибуток перестраховиків від операційної діяльності за 2011 рік. За даними рейтингового агентства Standard&Poor's (S&P) у I кварталі 2011 року загальна сума страхових виплат, пов'язаних із цими подіями, становила близько 45 млрд дол США.

Як вплинули виплати за катастрофічними збитками на капіталізацію крупніших перестраховальних товариств у 2011 році унаочнює рис.2.

Через збільшення збитків страховиків за катастрофічними подіями у попередній період, на початку 2012 року на ринку перестраховування спостерігалось підвищення попиту на перестраховальне покриття по страхуванню ризиків, пов'язаних з ураганам, збільшились тарифи по перестраховуванню катастрофічних ризиків.

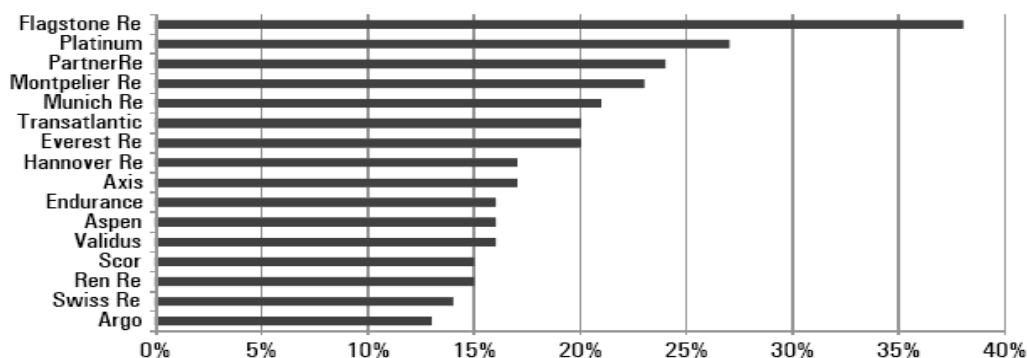


Рис. 2. Збитки перестраховиків у 2011 році від природних катастроф, % від їх капіталу

* Джерело: [4].

Випереджаючи невтішні прогнози у дослідженнях організації економічної співпраці і розвитку (ОЕСР), за якими світова економіка в останні десятиліття втрачає мільярди доларів внаслідок зростання частоти настання техногенних, природних, соціальних катастроф, міжнародні перестраховики для збереження своїх рейтингових позицій, збільшення прибутковості та отримання на ринку конкурентних переваг вдаються до наступних оперативних заходів:

- альтернативного перестраховування і одного з його напрямів: сек'юритизації зобов'язань за договорами страхування і перестраховування;
- обмеження своєї відповідальності за окремою катастрофічною подією;
- пропозицій щодо перестраховування ризиків в інших видах страхування, які не пов'язані з катастрофічними подіями для необхідної диверсифікації портфеля;
- виходу на нові ринки збуту, географічного розширення своєї діяльності;
- збільшення перестраховальної місткості для постійних споживачів послуг.

Нововведенням можна вважати появу і використання страховими компаніями альтернативного перестраховування, під яким розуміють широкий спектр способів перерозподілу фінансового і страхового ризиків, пов'язаних з діяльністю страхових організацій, котрі відрізняються за рядом ознак від традиційних видів страхування.

Більш звужено альтернативне перестраховування можна розуміти як *фінансове перестраховування*, тобто відносини між страховиком і перестраховиком, пов'язані з перерозподілом як страхового, так і фінансового ризику, що притаманні страховій діяльності на довготривалій основі. За договором фінансового перестраховування, який укладають через величезні суми можливих збитків і за умов низької ймовірності їх настання, стра-

ховик мобілізує перестраховальні премії у відповідному фонді впродовж довгострокового періоду і використовує їх як джерело компенсації виплат у несприятливі роки. Додатково страховик отримує інвестиційний дохід, нарахований на величину коштів фонду. Переваги у здійсненні фінансового перестраховування такі:

- можливість управління збитками, які вже настали, але ще незаявлені;
- надання необхідної місткості для перестраховування ризиків, які в деяких країнах можуть не страхуватись (екологічні, політичні ризики).

Новим напрямком альтернативного перестраховування кінця 90-х років минулого століття можна вважати *сек'юритизацію зобов'язань за договорами страхування і перестраховування*. Під сек'юритизацією страхових (перестраховальних) зобов'язань розуміють випуск страховими (перестраховальними) компаніями цінних паперів з метою залучення додаткового капіталу для передачі ризику, пов'язаного з виникненням катастрофічних збитків за укладеними договорами страхування. На міжнародному ринку такі цінні папери називають облігації катастроф (CAT-bonds). Обслуговування позики здійснюється з 2-х джерел: за рахунок внесків страхувальників, надходження яких інвестуються в цінні папери; за рахунок коштів, які отримані в результаті розміщення облігації [5, с. 67]. Також функціонування сайдкарів (sidcars) дозволяє зменшити витрати капіталу в галузі і зберегти страховим компаніям надлишкову капіталізацію. Сайдкари – спеціалізовані перестраховальні компанії, що створюються з метою забезпечення страховиків необхідною перестраховальною місткістю.

Страхові компанії з кожним роком все активніше використовуються облігації катастроф для фінансування катастрофічних збитків (рис. 3). За період 2004–

2010 рр. обсяг випуску облігацій зріс у 4,25 рази, або на 3710 млн дол США.

Аналітики рейтингового агентства S&P оцінюють цінні папери з страховою складовою як додатковий продукт до традиційного перестрахування майна від катастрофічних ризиків. За прогнозами S&P випуск катастрофічних облігацій за 2013 рік очікується у розмірі \$ 6-7 млрд [6].

Через збільшення масштабів катастрофічних збитків перестраховики почали обмежувати відповідальність за катастрофою, навіть товариства, які раніше не викорис-

товували таких механізмів. Визначаються ліміти відповідальності за катастрофою на основі максимально можливого збитку, а не загальної суми за ризиком.

Для диверсифікації своїх портфелів перестраховики пропонують перестрахувальний захист за видами страхування, які менше зазнають катастроф (страхування професійної відповідальності, кредитних ризиків, страхування життя), а також покриття нових сегментів страхового ринку: страхування комп'ютерних ризиків, страхування на випадок викрадення тощо.

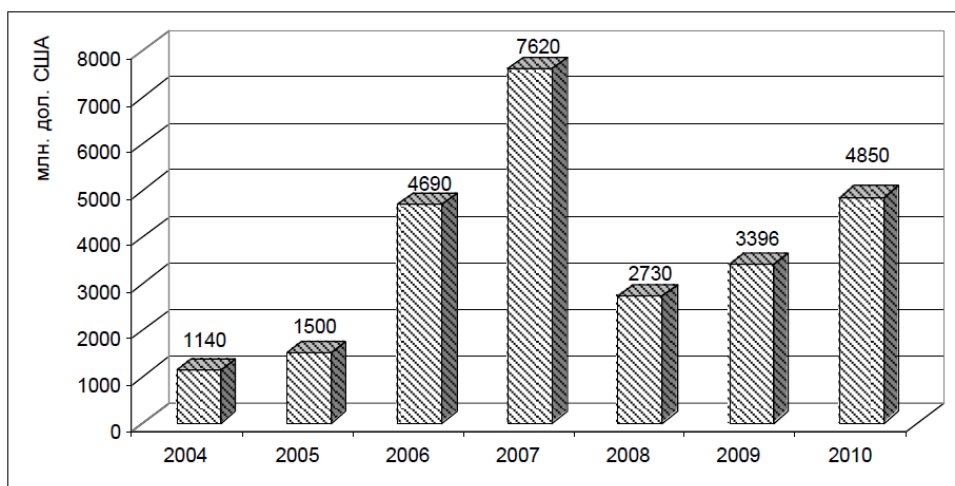


Рис. 3. Обсяг випуску облігацій катастроф за період 2001–2010 рр.

* Джерело: [7].

Збереженню рейтингових позицій перестраховиків сприяють розробка і впровадження нових продуктів за допомогою поєднання, модифікації існуючих форм і видів договорів перестрахування. Адже різноманітність продуктового ряду завжди приваблює потенційних споживачів.

Підвищенню прибутковості перестраховиків сприяє і географічне розширення їх діяльності на нових страхових ринках. Крупні перестраховики сьогодні шукають споживачів на ринках, які активно розвиваються. Це страхові ринки Азіатських країн, країн Латинської Америки, Центральної і Східної Європи. Таким чином провідні перестрахувальні товариства прагнуть отрима-

ти свою частку на ринку, конкуруючи між собою, а також і з місцевими страховиками. Але в деяких країнах регуляторні органи ускладнюють проникнення крупних гравців на ринки, створюючи передумови для розвитку вітчизняних страховиків.

Нарощування капіталу та збільшення перестрахувальної місткості страховиків можливо і за допомогою їх злиття і поглинання. В таблиці 1 представлені M&A-угоди на світовому ринку перестрахування за 2009-2010 роки. Пожвавлення в укладенні цих угод пояснюється поступовою стабілізацією фінансових ринків у після кризовий період.

Таблиця 1. M&A-угоди на світовому ринку перестрахування за 2009-2010 рр.

Покупець	Об'єкт купівлі	Дата	Вартість угоди, млн дол США
QBE Insurance Group	Secura NV	05.07.2010	339,2
Max Capital Group	Harbor Point Re	04.03.2010	1521,0
Fairfax Financial Holdings Limited	Odyssey Re Holdings Corp.	18.09.2009	1008,1
Vaildus Holdings, Ltd	IPC Holdings	09.07.2009	1781,9
Partner Re Ltd	Paris Re Holdings Limited	04.07.2009	2081,3

* Джерело: [8].

За 2009-2010 роки на світовому страховому ринку здійснено 29 угод із злиття і поглинання на суму 16199,7 млн дол США.

Але збільшення перестрахувальної місткості не єдиний чинник, котрий спонукає страховиків до консолідації. До них можна віднести наступні:

- перенасичення ринку, тобто поява великої кількості учасників ринку і жорстка конкуренція між ними;
- бажання підняти свій рейтинг за рахунок фінансово стійкого партнера;
- прагнення зменшити витрати на ведення справи, що є головною економічною передумовою монополізації будь-якої галузі;

- придбання перестрахувальними товариствами компаній по прямому страхуванню для підвищення своєї стабільності;

- збільшення обсягу страхових платежів та отримання певного сегменту страхового ринку.

В Україні не розвинута практика перестрахування катастрофічних ризиків, хоча надзвичайні ситуації природного і техногенного характеру завдають значних збитків життю, здоров'ю та майну людей. Щорічні повені у Закарпатській та Волинській областях, зсуви ґрунту в Криму, селі, пожежі, вибухи на виробництві – ризики, які потребують страхового і перестрахувального захисту. До світової тенденції перестрахування катастрофічних

ризиків залучені страховики Казахстану, які з 2013 року укладають договори перестрахування ризиків, пов'язаних з природними катастрофами. Отже, необхідність перестрахувального захисту катастрофічних ризиків в Україні очевидна. Запровадженню перестрахувальних операцій сприятимуть наступні заходи:

- об'єднання зусиль страховиків для ефективного захисту від катастрофічних збитків (створення пулів, бюро за видами страхування на основі механізмів співстрахування і перестрахування);
- впровадження IT – технологій в діяльність страховиків та удосконалення за їх допомогою бізнес-процесів перестрахування;
- модернізація традиційних і застосування нових спеціалізованих продуктів;
- залучення додаткового перестрахування (ретро-цесії);
- визначення обґрунтованих тарифів, котрі покривають можливі катастрофічні ризики.

Висновки. В сучасних умовах розвитку, перестрахування у порівнянні з іншими сегментами ринку, зберігає стабільність і прибутковість, навіть у період фінансової кризи та широкомасштабних збитків внаслідок катастроф 2011-2012 років. Передумовами позитивних тенденцій на міжнародному ринку перестрахування є використання перестраховиками переваг фондового ринку, підвищення рівня управління системою ризик-менеджменту, збере-

ження і збільшення капіталізації компаній за допомогою вчасно розроблених оперативних заходів.

Список використаної літератури

1. Munich Re оценила потери от природных катастроф в Европе [Електронний ресурс] // FORINSURER Інтернет-журнал о страховании [сайт]. – Режим доступу: <http://www.forinsurer.com/news/13/10/29/29967>.
2. Національна доповідь про стан техногенної і природної безпеки в Україні у 2012 році [Електронний ресурс] // Міністерство надзвичайних ситуацій [сайт]. – Режим доступу: <http://www.mns.gov.ua/content/nasodopovid2012.html>
3. Reinsurance Market Outlook – June and July 2012 update [Електронний ресурс] // AON Benfield Analytics. – Режим доступу: <http://www.thoughtleadership.aonbenfield.com/Pages/Home.aspx?ReportYear=2012>
4. Состояние мирового рынка перестрахования в 2012 году характеризуется избыточной капитализацией [Електронний ресурс] // Standard&Poor's, международное рейтинговое агентство [сайт]. – Режим доступу: <http://www.forinsurer.com/public/12/10/15/4544>.
5. Турбина К.Е. Тенденции развития мирового рынка страхования: [монография] / К.Е.Турбина. – М.: Анкил, 2000. – 320 с.
6. Международный рынок перестрахования в 2013 году характеризуется давлением на тарифы и тарификацией. Обзор S&P [Електронний ресурс] // FORINSURER Інтернет-журнал о страховании. – Режим доступу <http://www.forinsurer.com/news/13/10/15/2990?hl=катастрофы>.
7. Козьменко О.В. Страховый і перестраховий ринки в епоху глобалізації: [монография] / О.В.Козьменко – Суми: Університетська книга, 2011. – 388 с.
8. Reinsurance Market Outlook. Partnership Renewed [Електронний ресурс] // The AON Aggregate. – Режим доступу: http://thoughtleadership.aonbenfield.com/Documents/201109_ab_market_analysis_

Надійшла до редколегії 11.02.14

Т. Татарина, канд. экон. наук, доц.
КНЭУ имени Вадима Гетьмана, Киев

ПЕРЕСТРАХОВАНИЕ КАТАСТРОФИЧЕСКИХ РИСКОВ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

В статье рассматривается зарубежный опыт перестрахования катастрофических рисков. Обоснованы направления обеспечения сбережения и увеличения капитализации страховых компаний при перестраховочной защите от катастроф. Доведена необходимость внедрения перестрахования катастрофических рисков в Украине.

Ключевые слова: рынок перестрахования, катастрофические риски, капитализация страховщиков, перестраховочная емкость.

T. Tatarina, PhD in Economics, Associate Professor
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Kyiv

THE CATASTROPHIC RISK REINSURANCE: FOREIGN EXPERIENCE

The article deals with foreign experience of catastrophic risks reinsurance. The directions to ensure savings and increase capitalization of insurance companies under reinsurance protection. The necessity of catastrophic risk reinsurance in Ukraine has brought.

Keywords: reinsurance market, catastrophic risks, insurers' capitalization, reinsurance capacity.

ANNOTATION AND REFERENCES (IN LATIN): TRANSLATION / TRANSLITERATION / TRANSCRIPTION

V. Veretnov senior teacher insurance department,
National Economic University named after Vadym Hetman – self-governing
(autonomous) research university Kiev Institute of Market Relations, Kyiv

CRITERIA FOR SELECTION OF THE REINSURANCE COVERAGE FOR EXCESS OF LOSS TREATY

Optimal reinsurance coverage, selected by the cedent, influenced by a number of internal, external, objective and subjective factors. Their accounting or ignoring depends on the individual conditions of the insurer, knowledge of the specific risk profiles of professional experience and decision-makers about the forms and methods of reinsurance coverage. Justified the selection criteria of reinsurance protection for the treaty excess of loss. Using these criteria makes it possible not only to optimize the reinsurance protection, but also to ensure a balance of interests in the long-term relationship of the cedent company and the reinsurer. The article also provides examples of how classes of insurance is advisable to use the obligatory contract portfolio excess of loss.

1. Bugman C. Proportional and non-proportional reinsurance. – Copyright 1997- Swiss Reinsurance Company, – Vol. 86. – P. 15-23.
2. Daykin C.d., Penikanten T, Pesonen M. Practical Risk Theory for Actuaries. Chapman and Hall. London. 1996. – 136 p.
3. Estimated Total Insured Losses At \$12-25 Billion USD For M9 Tohok U Pacific off shore event 16 march 2011. – P. 12-18.
4. Gerathewohl K. Reinsurance Principles and Practice, Volume 2. – 1982. – 184 p.
5. Grishin G., Pierce B. Bringing the curtain down...and not before time. Insurance in the Eastern Europe. London, 2003. – P.67-72.
6. Hergesell M. Efficiency of Reinsurance as a Corporate Risk Management Tool – report CEO ZAO Allianz of Third Moscow Reinsurance Conference-29-30.03.07. – P.15-19.
7. Klein Chris. Looking for a Premium. Reinsurance Credit Risk and Bond Default Rates. // London: Benfield Industry Analysis and Research. – 2004. – February. – P.16-20.
8. Kuhn M., Hallen G. Non proportional reinsurance and obligatory treaties – Caution: faulty design, Swiss Re Publishing, 2000. – P.9-14.
9. Kyrilness K. Global Reinsurance sick and tired of natural catastrophes // TheInsurer # 2 march 2007. – P.20-23.

O. Hamankova, Doctor of Science (Economics), Professor
National Economic University named after Vadym Hetman
– self-governing (autonomous) research university, Kyiv
S. Shimkiv, Postgraduate student
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

TRENDS IN SOCIAL SECURITY AGAINST ACCIDENTS AT WORK AND PROFESSIONAL DISEASES IN UKRAINE

The article describes the main trends of formation and development of insurance against accidents. Defined position of the social insurance against accidents and professional diseases in the social protection system in Ukraine. Investigated the essence and content of social insurance against accidents. Identified role and importance of insurance against accidents at work to ensure decent working conditions working population of Ukraine. Analyzed the dynamics and structure of the financial performance of the Fund of social insurance against accidents and professional diseases. Revealed the problems of financial provision of this type of insurance and substantiates the necessity of continuous improvement of the system of insurance against accidents at work and professional diseases.

1. Osnovy zakonodaavstva Ukrainy pro zagalnooboviazkove derzhavne sotsialne strakhuvannya. Zakon Ukrainy 14.01.1998, № 16/98. Available through: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/16/98-бп>
2. Nikiforov A., Volska A., 2008. Finansovi aspekty ydoskonalennia strakhuvannya vid neshchasnuh vypadkiv na vyrobnytstvi. Visnyk Kyivskogo Natsionalnogo universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Ekonomika. 106, pp. 9-11.
3. Zaliyev O., Soboliev A., Bondar O., 2003. Strakhuvannya vid neschasnykh vypadkiv. Kyiv. Mizhnarodna ahentsiia "BeeZoone", p. 352.
4. Musikant S., 2006. Tendehtsii rozvydku v Ukraini Fondu sotsialnogo strakhuvannya vid neshchasnuh vypadkiv na vyrobnytstvi ta profesiynykh zakhvoriuvan. Infomatsiinui visnyk Odeshchyny z okhorony pratsi, 1, pp. 2 – 9.
5. Pro zagalnooboviazkove derzhavne sotsialne strakhuvannya vid neshchasnuh vypadkiv na vyrobnytstvi ta profesiynykh zakhvoriuvan, Yaki sprychynyli vtratu pratsezdatsnosti. Zakon Ukrainy vid 21.12.2000, № 2272-III. Available through: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1105-14>
6. Chiusarenko K., 2011. Napriamky udoskonalennia organizatsii ta finansuvannya strakhuvannya vid neshchasnuh vypadkiv na vyrobnytstvi, Naukovui visnyk Yzhgorodskogo Universitetu. Ekonomika. Spetsialnyi vypusk 33. Chastyna 2, pp. 246-253.
7. Statystychni dani: analiz strakhovykh neschasnykh vypadkiv ta profzakhvoriuvan. Fond sotsial'noho strakhuvannya vid neschasnykh vypadkiv na vyrobnytstvi ta profesiynykh zakhvoriuvan' Ukrainy. Available through: <http://www.social.org.ua/activity/stat>
8. Pro zatverdzhennia poriadku pruznachennia, pererakhuvania ta povedennia strakhovykh vyplat. Postanova Pavlinnia Fondu sotsialnogo strakhuvannya vid neshchasnuh vypadkiv na vyrobnytstvi ta profesiynykh zakhvoriuvan Ukrainy vid 27.04.2007 № 24 Available through: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0715-07>
9. Vidshkoduvannya material'noi shkody: seredn'omisiachna zarobitna plata najmanykh pratsivnykiv, zajniatykh v ekonomitsi Ukrainy. Fond sotsial'noho strakhuvannya vid neschasnykh vypadkiv na vyrobnytstvi ta profesiynykh zakhvoriuvan' Ukrainy. Available through: http://www.social.org.ua/activity/kompensac_activity

O. Zhylynska, PhD (Economics), Associate Professor,
A. Vikulova, PhD student
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

INTELLECTUAL PROPERTY INSURANCE: GLOBAL TRENDS AND PROSPECTS FOR UKRAINE

The paper revealed that in addition to business risks inherent in any investment project, a modern and innovative company is also subject to the specific types of risks that occur at all stages of the creation and use of IPR. Efficient economy, which is based on the use of the accumulated information and knowledge, makes special demands on storage assets that constitute its basis. The current practice of insurance of intellectual property rights in the developed world, the peculiarities of the disclosure the term "insurance" normative legal acts of Ukraine, shows the relationship of a property interest, risk management and insurance. Reveals the system of economic relations related to the creation, use and protection of intellectual property rights and risks as a result of their use. It was shown main problems introducing a mechanism of insurance of intellectual property in Ukraine. Resolved that the insurance of intellectual property becomes a new powerful industry insurance market that attracts great interest and requires a thorough examination of all analyze and the advantages and disadvantages for practical implementation in Ukrainian insurance IP.

1. Economic statistics on high tech sectors [online]. Available through: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained.
2. Pro strahuvannya Zakon Ukrainy 7.03.1996 № 85/96 [online]. Verhovna Rada Ukrainy. Available through: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/85>.
3. Gospodars'kyj kodeks Ukrai'ny. 16.01.2003 № 436-IV [online]. Rezhym dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>;
4. Pro zatverdzhennja Tymchasovoi' metodyky vyznachennja ochikuvanyh zbytkiv vid zabrudnennja dovkillja pry transportuvanni nebezpechnyh rehovyn ta vidhodiv. Nakaz Ministerstva ekologii' ta pryrodnyh resursiv Ukrai'ny. 15.05.2001 №181 [online]. Available through: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0474-01>.
5. Pravyla dobrovill'nogo strahuvannya transportnyh zasobiv 25.03.1997 № 19-1 [online]. Available through: <http://uazakon.com/document/spart83/inx83526.htm>.
6. Klasyfikacija instytucijnyh sektoriv ekonomiky Ukrai'ny. 18.04.2005 r. № 96 181 [online]. Available through: <http://uazakon.com/document/fpart48/idx48677.htm>
7. Bazylevych, V.D., 2008. Strahuvannya : pidruch. Kiev: Znannja, p. 1019.
8. Osadec' S.S., 2002. Strahuvannya : pidruch. Kiev: KNEU, p. 599.
9. Ciganov A.A., 2006. Osnovi strahovannya yntellektual'noj sobstvennosti. Moskva: Ankyl: p. 136.
10. Sony ordered to pay \$90.7 million in patent case [online]. Available through: <http://txstage.ny.atl.publicus.com/article/20050329/NEWS>.
11. Patent Wars: Samsung lost a lawsuit against Apple [online]. Available through: <http://korrespondent.net/business>.
12. Margiano Richard D. Cost and duration of patent litigation [online]. Available through: <http://www.managingip.com/Article/2089405/Cost-and-duration-of-patent-litigation.html>.
13. Patent Litigation Insurance. Final report. CJA Consultants Ltd European Policy Advisers Britain and Brussels. [online]. Available through: http://www.ec.europa.eu/internal_market/indprop/docs/patent/studies/pli_report_en.pdf
14. Intellectual Property First Party Insurance [online]. Available through: http://www.twincitygroup.com/mc-member/IP_First_Party_Coverage.pdf.
15. General Liability Insurance Including Products Liability Insurance For Manufacturers, Distributors, Installers, Importers, And Sellers Of Products. Save Up To 38%! [online]. Available through: <http://www.products-liability-insurance.com/intellectual-property-coverage.php>.
16. Reimbursement Coverage Reimburses you for your legal expenses when you must defend yourself against intellectual property (IP) infringement lawsuits [online]. Available through: <http://www.products-liability-insurance.com/infringement-defense-summary.php>
17. Ob'jednannya pidpryjemstv. Polozhennja (standart) buhgalters'kogo obliku 19. 18.10.1999 № 242 [online] // Verhovna Rada Ukrai'ny. Available through: // zakon.rada.gov.ua.
18. Syzonenko O. Shljah nadhodzhennja i metod ocinky nematerial'nyh aktyviv [online]. Available through: http://archive.nbuv.gov.ua/Portal/Soc_gum/Menedzhment/2008_10/sison.htm.
19. Bazylevych, V.D., 2006. Intelektual'na vlasnist'. Kiev: Znannja, p. 431.

A. Zaletov Ph.D. in Economics, Associate Professor,
Taras Shevchenko National University of Kyiv

CONCEPTUAL BASES OF MACRO PRUDENTIAL OF SUPERVISION AND REGULATION OF INSURANCE ACTIVITIES

The substantive provisions of macro prudential supervision and adjusting, certain basic problems of his realization for adjusting of domestic market of bank services and the process of realization of conception of macro prudential supervision and adjusting is considered, are considered in the article. For Ukraine, the implementation of macro prudential policy involves improving the efficiency of state regulation and supervision of insurance activities that will enhance the competitiveness of the insurance companies and ensure the stability of the insurance market. To achieve this purpose it is necessary to: strengthen the independence of the regulator, the introduction of macro-prudential supervision, determining the list of systems forming insurers, making long-term strategy of the insurance market as a component of macroprudential policy.

1. Savatyuhyn, A.L., 2010. Novoe v rehulyrovannyi deyatel'nosty strakhovshchykov. Fynansy, 8, p. 7-9.
2. Bazylevych, V.D., 2008. Strahuvannya : pidruch. Kiev: Znannja, p. 1019.
3. Vnukova, N.M., Uspalenko, V.I., Vremenko, L.V., 2009. Strakhuvannya: teoriya ta praktyka: navch. posib. p.656.
4. Hamankova, O.O., 2009. Rynok strakhovykh posluh Ukrainy: teoriya, metodolohiya, praktyka. Kiev: KNEU, p. 283.

5. Osadec', S.S., 2002. Strahuvannja : pidruch. Kiev: KNEU, p. 599.
6. Tkachenko, N.V., 2009. Zabezpechennja finansovoyi stiykosti strakhovykh kompaniy: teoriya, metodolohiya ta praktyka: monohrafiya. Nats. bank Ukrainy, Un-t bank. spravy. Cherkasy : "Cherkas'kyy TsNTEI", p. 570.
7. Furman, V.M., 2005. Strakhuvannja: teoretychni zasady ta stratehiya rozvytku: Monohrafiya. Kiev: KNEU, p. 443.
8. Osadchaya, Y., 2002. Hlobalyzatsiya y hosudarstvo: novoe v rehulyrovanny ekonomiky rozvytkh stran. ME y MO. 11, p. 7–8.
9. Norris, K., McPherson, L. Introduction to On-Site Supervision of Insurers CAMELS // OSFI/CARTAC Workshop on Insurance Supervision. Barbados. 18–21 February 2003.
10. Hirtle B., Schuermann T., Stroh K., 2009. Macroprudential Supervision of Financial Institutions: Lessons from the SCAP. Federal Reserve Bank of New York Staff Reports, 409, p. 15.
11. Sharma P., 2002. Prudential Supervision of Insurance Undertakings, Conference of Insurance Supervisory Services of The Member States of the European Union.
12. Kochmola, K.V., 2001. Yntehrovanniy finansoviy nadzor y rehulyrovanye strakhovykh y bankovs'kykh orhanyzatsiy. Strakhovoe delo. 2, p. 15-18.

T.Kryvoshlyk, Ph.D. (Economics), Associate Professor
National Economic University named after Vadym Hetman
– self-governing (autonomous) research university, Kyiv

THE FEATURES OF RISK ASSESSMENT AT THE CONCLUSION OF THE INDIVIDUAL PROPERTY INSURANCE POLICIES

The article reveals the essence of risk assessment in contracting individual insurance as well as its place in underwriting business of the insurance company. It is stated that the mechanism of assessment in contracting certain individual property insurance is to include the following stages; identification of risks, selection of risks and quantitative risk assessment. At the stage of identifying risk in contracting individual property insurance it is suggested the following steps; identification of insurance objects and disclosure of all circumstances involving risk that are relevant to these objects and which will be considered in determining payment for insurance. At the stage of risk selection it is suggested selecting risks which can be insured and those which are not subject to insurance. In this process the insurer is to collect information about possible risk and reasons for risk involved with a potential insurer. The latter can obtain such information in different ways among which there are such as a property insurance application form, inventory of property to be insured, submission and analysis of property deeds, an interview: the insurer – a person. The process of identifying and selecting risks is a qualitative assessment of the risk. To assess the quantitative aspect of risk in contracting individual property insurance it is necessary to measure the maximum amount of possible losses which may occur under a certain risk. Peculiar features of identifying the value of individual property are described.

1. Akhvledyany, Yu.T., Arkhypova A.P., Amahlobely N.D., 2006. Strakhovanye: uchebnyk. Moskva: Yunyty-Dana p.511.
2. Shumelda, Ya.P., 2006. Strakhuvannja: navchal'nyy posibnyk. Ternopil': Dzhura, p. 296.
3. Osadets', S.S., Murashko, O.V., Furman, V.M., 2011. Strakhovyy menedzhment: pidruchnyk. Kiev: KNEU, p. 333.
4. Osadec', S.S., 2002. Strahuvannja : pidruch. Kiev: KNEU, p. 599.
5. Yuldashev, R.T., 2005. Strakhovoy byznys: slovar'-spravochnyk. Moskva: Ankyl, p. 832.
6. Osadets', S.S., Artyukh, T.M., Hamankova, O.O., 2007. Strakhovi posluhy: pidruchnyk. Kiev: KNEU, p. 464.
7. Pro vnesennja zmin v Zakon Ukrainy "Pro strakhuvannja" 07.03.1996 # 85/96-VR. Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrainy (VVR). 1996, 18, st. 78 iz zminamy ta dopovnenniyami, [online]. Verkhovna Rada Ukrainy: Available through: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>
8. Pro zatverdzhennja Metodyky tovaroznavchoyi ekspertyzy ta otsinky kolisnykh transportnykh zasobiv. Nakaz Ministerstva yustytisyi Ukrainy Fond derzhavnoho mayna Ukrainy. 24.11.2003, 142/5/2092. [online]. Verkhovna Rada Ukrainy. Available through: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1074-03>

K. Kucherenko, post-graduate student
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

ASSESSING THE IMPACT OF GLOBAL RISK FACTORS ON THE FORMATION OF AN INTERNATIONAL TOURISM BRAND

A brand of a territory as an object of tourist interest is the influence of the various risks, which determine the General perception of this territory by tourists. The article is aimed at systematization and estimation of risks that arise in the process of formation of the tourist's country brand. Considered is the problem of influence of global risk factors on the process of formation of international tourist brand. Provides a list of risks, influencing the process of formation of tourist brand. It is noted that these risks can wear both objective and subjective character. These risks are the result of the uncertainty affecting the development of tourism in each geographic region. the future direction of scientific search, as it seems, it is necessary to focus on the analysis of problems of risk management, which affects the formation of a tourist brand as a factor in attracting tourists, the development of tourism in the country.

1. Polesskaya, O.P., Turizm v epokhu globalizatsii mirovoy ekonomiki. URL : http://www.rusnauka.com/34_VPEK_2012/Economics/2_121440.doc.htm
2. Afanas'ev, E., Brend kak faktor formirovaniya turistscheskogo obraza strany. URL : <http://region-brand.ru/speaker/item/94-shatalov>
3. Tikhonova, N.S., 2007. Brending territorii i otsenka ego effektivnosti. SPb., 19 p.
4. Krivov, V., Problema riskov pri prinyatii upravlencheskikh resheniy / V. Krivov // Upravlenie riskom. – 2000. – №4. – S. 15-17.
5. Ivchenko, I. Yu., 2004. Ekonomicheskie riski : uch. posob. Kiev: Tsentr uch. l-ry, 304 p.

6. Mantorova, Yu. K., 2007. Sotsial'no-innovatsionnoe upravlenie turizmom v dinamicheski razvivayushcheysya Rossii : diss.... kand. sots. nauk. Moskva, 155 p.
7. Pankrukhin, A. P., 2006. Marketing territoriy. SPb.: "Piter", 416 p.
8. Veber, M., 1996. Osnovnye sotsiologicheskie ponyatiya. Zapadnoevropeyskaya sotsiologiya KhKh – nachala XX vekov. Moskva, p. 455-491.
9. Gurin, S. P., 2000. Marginal'naya antropologiya. Saratov : Izd. tsentr SGSEU 237 p.
10. Merton, R., 1994. Yavnye i latentnye funktsii. V kn.: Amerikanskaya sotsiologicheskaya mysl'. Moskva: MGU, 496 p.
11. Ovcharov, A., 2009. Turisticheskii kompleks v Rossii: tendentsii i riski. Moskva: Izdatel'stvo: Infra-M, 280 p.
12. Birzhakov, M.B., 2007. Ekonomicheskaya bezopasnost' turistskoy otrasli. SPb.: Izdatel'skim dom Gorda, 386 p.
13. Zorin, I.V., 2001. Menedzhment turizma: Turizm i otraslevye sistemy : uchebnik. Moskva: Finansy i statistika, 272 p.
14. Chernikova, L.I., 2010. Strakhovanie i riski v turizme. Moskva: Akademiya, 160 p.

O. Lobova, PhD, assistant
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

THE RISK INSURANCE EFFICIENCY OF BUSINESS ACTIVITY IN THE AGRICULTURAL SECTOR

The necessity of business activity insurance in the agricultural sector is grounded in this article. The principles, on which the efficiency of agricultural insurance is based, are determined. Such as: voluntary; the farmers interest; risk management; multi-variate product line; promote farmers efficient; equal access to subsidies from farmers; balance; transparency and coordination of the subsidies transfer; creating a reliable and multi-level system of insurance coverage; binding institute of independent examination. The different ways to determine the effectiveness of insurance are considered. According to the drawbacks of the previous methods, the integrated approach for evaluating the effectiveness of risk insurance business activities in the agricultural sector is proposed to use. It is based on the analysis of the interaction of the individual stages of the entity and the insurer.

1. Mizhnarodna finansova korporatsiya: richna zvitnist' v ahranomu sektori [online]. Available through: <http://www1.ifc.org>.
2. Zaletov, O.M., 2002. Strakhovanye v Ukraine. Kiev: MA "BeeZone", 452 p.
3. Hudz', O.Ye., 2006. Strakhuvannya ahroryzykiv ta napryamy rozvytku ahostrakhuvannya v Ukraini. Ekonomika APK, 8, p. 72-76.
4. Bazylevych, V.D., 2008. Strahuvannja : pidruch. Kiev: Znannja, p. 1019..
5. Makarevych, L., 2006. Upravlenye predprynimatel'skymy riskamy. Moskva: Delo y Servys, 448 p.
6. Mashyna, N. I., 2003. Ekonomichnyy ryzyk ta metody yoho vymiryuvannya. Kiev: Tsentr navchal'noyi literatury, 215 p.
7. Salyiga, S.Ya., Kostanyan, G.A., Vasilichev, D.V., 2000. Upravlenie effektivnostyu raboty hozyaystvuyuschih sub'ektov. Zaporozhe: ZGIA, 264 p.
8. Mnykh, Ye.V., 2011. Ekonomichnyy analiz: Pidruchnyk. Kiev: Znannya, 630 p.

M. Malik, Doctor of Science (Economics), Professor,
I. Semenchuk, Postgraduate student
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

COMPULSORY INSURANCE OF CIVIL LIABILITY IN RUSSIA

The article outlines the main trends of compulsory insurance of civil liability in Russia : problems, trends and prospectsInsurance of civil liability – one of the popular forms of distribution and security in the world. The essence of compulsory insurance of civil responsibility is to protect the property interests of individuals. The development of liability insurance goes along with technological progress and reinforced by various laws and regulations, it touches almost all areas of life. Special attention is given to features of construction insurance and the impact of war on the insurance market. The influence of public oversight of lawmaking point of view of insurance companies. In this area in recent years has accumulated a number of issues that require further study. In this article attention is paid to problems in law and their solutions.

1. Andreeva, E.V., Burmenko, T.D., Avdyushyna, M.A., 2001. Strakhovanye otvet-stvenosti: Navchal'nyy posibnyk. Moskva: YHEA, 124 p.
2. Ob orhanyzatsyy strakhovoho dela v Rosssiyskoy Federatsyy 27.10.1992, 4015-1 Zakon RF. Rosyyskaya Hazeta, 1992, 45, st. 42. [online]. Hosudarstvennaya Duma Rossey. Available through: <http://www.duma.gov.ru/laws/show/4015-1/>
3. Kalashnykova, T.N., 2010. Effektyvna ly sushchestvuyushchaya taryfnaya stavka po OSAHO? Strakhovoe Delo, Vypusk 7, p. 76-78
4. Ofitsiynny sayt Minysterstva yustytsey Rosiys'koy Federatsiy. [online]. Available through: <http://www.minjust.ru/>
5. Ofitsiynny sayt Ministerstva finansiv Rosiys'koy Federatsiy. [online]. Available through: <http://www.minfin.ru/>
6. Marchuk, A.P., 2009. Tendentsyy razvytya strakhovoho rinka v Rossey. Strakhovoe Delo, 1, p. 14-28.
7. Ofitsiynny sayt Fondu sotsial'noho strakhuvannya Rosiys'koy Federatsiy. [online]. Available through: <http://www.fss.ru/>
8. Nikiforov, P., Vol's'ka, A., 2008. Finansovi aspekty udoskonalennya sotsial'noho strakhuvannya vid neshchasnykh vpadkiv na vyrobnytstvi. Visnyk Kyivskoho natsional'noho universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Ekonomika. #106, p. 9-11.

O. Masharo, Chief R&D Department,
Motor (transport) insurance Bureau of Ukraine,
assistant, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

THE ADEQUACY OF THE RISK ASSESSMENT WHEN APPLYING BONUS-MALUS SYSTEM

The adequacy of risk assessment within the application of the bonus – malus factor for compulsory insurance of civil liability of vehicle owners is investigated. This paper presents the results of the research on the impact of the bonus -malus system on the total amount of premiums on contracts of compulsory insurance of civil liability of vehicle owners in Ukraine, as well as analysis of the correlation between classes of bonus- malus and frequency of the insured event. The analysis is based on the real data of the insurance Motor TPL market of Ukraine. One of the main conclusions is: in terms of legislative regulation of insurance rates the factor of bonus-malus system should be taken into account while basic premium is determined. The proposals how to do in the situation when the structure of insurance portfolio by class of bonus-malus system isn't stable are made. Another important conclusion is that the current bonus-malus system under existing procedures for its application has a weak link with the qualitative characteristics of risks connected with the appropriate policies. The quality of risk was measured as a frequency of the insured event for policies with the determined class of the bonus-malus system.

1. Pro obov'yazkove strakhuvannya tsyvil'no-pravovoyi vidpovidal'nosti vlasnykiv nazemnykh transportnykh zasobiv. Zakon Ukrainy 01.07.2004 #1961-IV z podal'shymy zminamy [online]. Available through: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1961>.
2. Lemer, Zh., 2003. Systemi bonus-malus v avtomobyl'nom strakhovanny: Perev.s anhl., Moskva: Yanus-K, 259 p.
3. Masharo, O.V., 2013. Pryntsypy ta problemy vyznachennya koefitsiyentu bonus-malus za dohovoramy obov'yazkovoho strakhuvannya tsyvil'no-pravovoyi vidpovidal'nosti vlasnykiv nazemnykh transportnykh zasobiv. Rynok tsinnykh paperiv Ukrainy, # 3-4, p. 93-98.
4. Rozporyadzhennya Derzhavnoyi komisiyi u spravakh nahlyadu za rynkom finansovykh posluh vid 09.07.2010 #566. Ofitsiynyy visnyk Ukrainy vid 30.08.2010, # 64, p. 61.
5. Rozporyadzhennya Derzhavnoyi komisiyi u spravakh nahlyadu za rynkom finansovykh posluh vid 28.11.2011 # 708. Ofitsiynyy visnyk Ukrainy vid 29.12.2011, # 99, p. 96.
6. Hamankova, O.A., 2009. Metody derzhavnoho rehulyuvannya rynku strakhovykh posluh. Rynok tsinnykh paperiv Ukrainy, # 9-10, [online]. Available through: http://www.securities.org.ua/securities_journal/review.php?num=46&pub=442.
7. Masharo, O.V., 2013. Perspektyvy zmin taryfnoyi polityky pry zdiysnenni obov'yazkovoho strakhuvannya tsyvil'no-pravovoyi vidpovidal'nosti vlasnykiv nazemnykh transportnykh zasobiv v Ukraini. Visnyk Kyivs'koho natsional'noho universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Ekonomika, # 135, p. 56-60.
8. Masharo, O.V., 2010. Problemy rozvytku taryfnoyi polityky z obov'yazkovoho strakhuvannya avtototsyvil'noyi vidpovidal'nosti. Visnyk Kyivs'koho natsional'noho universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Ekonomika, 120, p. 16-17.
9. Avtomobil'ne strakhuvannya v systemi bezpeky dorozhn'oho rukhu, 2012. Kol. Monohr. O.M. Zalyetov, O.V. Kneysler, V.M. Stetsyuk, O.Yu. Tolstenko ta in.; Nauk.red. ta ker.kol.avt. O.M.Zalyetov. Kiev: Mizhnarodna ahentsiya "Beezone", 508 p.
10. Libikh, K.O., 2010. Strakhuvannya tsyvil'noyi vidpovidal'nosti vlasnykiv avtotransportnykh zasobiv ta yoho rozvytok v Ukraini: avtoref. dys. kand. ekon. nauk : 08.00.08, Kyiv. nats. ekon. un-t im. V. Het'mana. Kiev, 20 p. [online]. Available through: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis64r_81/cgiirbis_64.exe.

R. Pikus, PhD, Professor,
D. Nesterova, Postgraduate student
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

EXPERIENCE OF FOREIGN INVESTMENT ACTIVITY OF INSURANCE COMPANIES

The article presents the experience of the investment of insurance companies of developed foreign countries. Specific features of state regulation of investment activities of insurance companies are determined, as well as described the main trends shaping the investment portfolio of the insurer under current conditions. In the article defined that insurers are among the largest institutional investors. The investment policy of insurers is driven by the need to ensure adequate and predictable cash flows over time. Studied that insurance companies tend to have a long investment horizon and can serve as a source of stable and secure investment during times of financial crisis. The three largest national contributors to the total value of European insurers' investment portfolio are Germany, France and the UK, which together constitute more than 60% of the total European investment portfolio. In Europe insurers invest the largest proportion of their investment portfolio in debt securities and other fixed-income assets and in shares and other variable yield securities.

1. Okorokova, O.A., 2012. Zarubizhnyy dosvid investytsiynoyi diyal'nosti strakhovykh kompaniy. Vestnyk Adiheyskoho hosudarstvennoho unyversyteta. Seryya 5: Ekonomika, #1. [online]. Available through: <http://cyberleninka.ru/article/n/zarubezhnyy-opyt-investitsionnoy-deyatelnosti-strahovykh-kompaniy>
2. Nikulina, N.N., Berezina, S.V., 2013. Investytsiyna polityka v strakhovykh orhanizatsiyakh. Teoriya i praktyka: navch. posib.dlya studentiv vuziv. Moskva: YuNYTY-DANA, 511 p.
3. Insurance Europe Key facts. [online]. Available through: <http://www.insuranceeurope.eu/uploads/Modules/Publications/final-key-facts-2013.pdf>
4. Insurance Europe Statistics #46: European insurance in Figures [online]. Available through: <http://www.insuranceeurope.eu/uploads/Modules/Publications/eif-2013-final.pdf>
5. Zvit po strakhovomu rynku SShA za 2012 rik [online]. Available through: <http://www.treasury.gov/initiatives/fio/reports-and-notices/Documents/FIO%20Annual%20Report%202013.pdf>
6. Osnovni pokaznyky diyal'nosti strakhovoho rynku Ukrainy [online]. Forisurer: Available through: <http://forisurer.com/files/file00478.pdf>
7. Pidsumky diyal'nosti strakhovykh kompaniy za pershe pivrichchya 2013 roku [online]. Available through: <http://nfp.gov.ua/files/docs/zvit/straxovi213.pdf>

8. Hridasov, V.M., 2013. Investytsiyna diyal'nist' strakhovykh orhanizatsiy v suchasnykh umovakh. Visnyk Donbas'koyi derzhavnoyi mashynobudivnoyi akademiyi, 1 (30) [online]. Available through: [http://www.dgma.donetsk.ua/science_public/ddma/Herald_1\(30\)_2013/article/13gvmomt.pdf](http://www.dgma.donetsk.ua/science_public/ddma/Herald_1(30)_2013/article/13gvmomt.pdf)

N. Prikazyuk PhD, associate professor,
T. Motashko PhD, assistant,
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

ROLE OF INTERNET IN INSURANCE SERVICES REALIZATION

The role of the Internet in the implementation of insurance products is investigated. It is founded the Internet in insurance performs presentable and realizable function. The benefits of using Internet technologies for business of insurance market are determined. Among which are: making insurance policy online, operations management and access to the statistics of interaction with the insurance company, support different information blocks, support marketing of companies, organization of effective customer feedback insurer. The features of selling insurances services through the Internet in foreign countries are determined. It is found that in international practice insurance products can be sold through the Internet, either directly on the website of the insurance company or through via intermediaries, and on the websites of insurance or financial supermarkets. It is established that in developed countries, the practice of functioning of insurance portals is widespread. It is proved that in Ukraine online insurance only is at the stage of development and most sites of insurance companies perform only informational functions. It is found that the factors that hinder the development of Internet usage in realization of insurance services in the domestic insurance market are: low insurance culture, adherence to traditional ways of purchasing goods, not full technical availability of insurers, distrust to electronic payments, legislative imperfections. It is determined that for the further development of online insurance websites of insurance companies or insurance portals one should provide a range of opportunities for customers: obtaining reliable information about the activities of the insurance company and its services, calculation by the online calculator cost of insurance policy, filling in the application for insurance, implementation of remote payment of insurance policy and insurance payments if the insured event occurs; delivery of the insurance policy with available electronic signature in it to insurers, organization of on-line communication with the client at different stages of the sales and service of insurance contract.

1. Prykazyuk, N.V., Motashko, T.P., 2009. Zarubizhnyy dosvid realizatsiyi strakhovykh produktiv. Formuvannya rynkovykh vidnosyn v Ukraini, 5. – p. 138-142 (ukr).

2. Online Insurance Trends: Country Reports Europe. [online]. Available through: MOUNT ONYX, 180 P. Available through: www.mountonyx.com.

3. Insurance Europe Statistics #46: European insurance in Figures [online]. Available through: <http://www.insuranceeurope.eu/uploads/Modules/Publications/eif-2013-final.pdf>

4. World Insurance report, 2013 [online] Capgemini, 48 P. Available through: www.capgemini.com/wir13_

5. "AHA Strahuvannya" [online] Strahova kompaniya "AHA Strahuvannya": Available through: <http://axa-ukraine.com/>.

6. Providna [online] Strahova kompaniya "PROVIDNA": Available through: <http://www.providna.ua/>.

7. AlfaStrahuvannya [online] Strahova kompaniya "Alfa Strahuvannya". Available through: <https://alfaic.ua/>.

8. INGO UkraYina [online] Strahova kompaniya "INGO UkraYina": Available through: <http://www.ingo.ua/>.

9. ORANTA [online] Strahova kompaniya "ORANTA": Available through: <http://www.oranta.ua/ukr/main.php>

10. Pro kompaniyu [online] Strakhova kompaniya "VUSO": Available through: <http://vuso.ua/ua/index.php?id=13318&show=49211>.

11. Cystema "FlyRe" [online] FlyRe: Available through: <http://www.fly-re.com/node/180> (ukr).

12. Zvit pro robotu Natsional'noyi komisiyi, shcho zdiysnyuye derzhavne rehulyuvannya u sferi zv'yazku ta informatsiyi za 2012 rotsi [online] Natsional'na komisiya, shcho zdiysnyuye derzhavne rehulyuvannya u sferi zv'yazku ta informatsiyi: Available through: http://www.nkrzi.gov.ua/img/zstored/File/2013_03/nkrzi-ua.pdf (ukr).

13. Pro elektronni dokumenty ta elektronnyy dokumentoobih, Zakon Ukrainy vid 22.05.2003 № 851-IV. Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrainy (VVR). – st. 8 [online] Verkhovna Rada Ukrainy: Available through: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/851-15>.

14. Pro strahuvannya Zakon Ukrainy 7.03.1996 № 85/96 [online]. Verkhovna Rada Ukrainy. Available through: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/85>.

15. Tsyvil'nyy kodeks Ukrainy vid 16.01.2003 № 435-IV. Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrainy (VVR). – st. 981 [online] Verkhovna Rada Ukrainy: Available through: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15/parao4553#o4553>.

E. Prokofjeva, Postgraduate student
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

THE FEATURES OF THE WORLD REINSURANCE MARKET

In the article the worldwide reinsurance market during the global recession and the main players of the market. Also analyzed the dynamics of capital reinsurers, investments over the past five years, the combined ratio and the most catastrophic losses for 2008-2012. Analyzed the amount of premiums received in the last five years, the largest reinsurance companies in the world. In this paper identifies the key processes of globalization and the irimpact on the global insurance and reinsurance markets. The analysis is olating the major natural disasters for 2008 – 2012 year sand by general economic damage and insurance payments on them.

1. Shakhov, V.V., Akhvedyany, Yu.T., 2006. Strakhovanye: Uchebnyk. Moskva: YuNYTY-DANA, 511 p.

2. Osnovnie problemi y perspektivy rinka vkhodyashcheho zarubizhnogo perestrakhovannya v 2013 hodu [online] Ofits. sayt – Available through: <http://forinsurer.com/public/13/07/08/460>

3. Osadec' S.S., 2002. Strahuvannya : pidruch. Kiev: KNEU, p. 599.

4. Pro vnesennya zmin v Zakon Ukrainy "Pro strakhuvannya" Zakon Ukrainy vid 07.03.1996 # 85/96-VR Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrainy (VVR). – 1996. – N 18, st. 78 [online] Verkhovna Rada Ukrainy: Available through: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>

5. Perestrakhova hrupa Ameryky [online]. Available through: <http://www.rgare.com/Pages/home.aspx>
6. Zvit za 2012 rik perestrakhovoyi hrupy Ameryky [online]. Available through: http://www.rgare.com/about/Documents/RGA_2012_Annual_Report.pdf
7. Shumelda, Ya.P., 2006. Strakhuvannya: Navchal'nyy posibnyk dlya studentiv ekonomichnykh spetsial'nostey. Ternopil': Dzhura, 296 p.
8. Shyman, M., 2007. Hlobalyzatsyya kak ystochnyk konkurentsyy, konflyktov y vozmozhnostey. Problemi teoryy y praktyky upravlenyya, #1, p. 53.

Rasshyvalov D., PhD, associate professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

DEEPENING THE INTERNATIONALIZATION OF THE GLOBAL INSURANCE MARKET: CHANGING DRIVERS OF MERGERS AND ACQUISITIONS

One-third of worldwide merger and acquisition involving firms from different countries makes M&A one of the key drivers on internationalization. Over the past five years insurance cross-border merger and acquisition activities have globally paralleled deep financial crisis. The purpose of this paper is to examine how cross-border mergers and acquisitions in insurance sector have globally evolved over the past five crisis and post crisis years. The article considers the issues of internationalization of insurance and its intensification in the context of new drivers encouraging mergers and acquisitions on the world insurance market. The author focuses on motivation for acquisitions in insurance industry and its post crisis drivers, stock market returns being an important determinant of a merger as well changes in geographical make-up of M&A.

1. Botalova V., 2013. Teoreticheskie osnovy sliyaniya i poglosheniya v Rossii i zarubezhom. Rossiyskoe predprinimatelstvo, 10 (232), p. 76-87.
2. Boston Consulting Group: M&A in Insurance. Laying a Foundation for Successful Value Creation. URL: https://www.bcgperspectives.com/content/articles/insurance_value_creation_strategy_value_creation_in_insurance/.
3. M&A activity A global overview 2009-2013. Available through: http://www.clydeco.com/uploads/Files/Publications/2013/CC003696_MA_Activity_-_A_global_Overview_2009-2013_09.09.13.singles.low_res.pdf.
4. Insurance 2020: Turning change into opportunity. Available through: www.pwc.com/insurance/future-of-insurance.
5. International Association of Insurance Supervisors: Macroprudential Policy and Surveillance in Insurance 18 July 2013. Available through: http://www.iaisweb.org/view/element_href.cfm?src=1/19149.pdf.
6. M&A Trends in insurance: Developing the right footprint in Asia Pacific. Available through: <http://www.kpmg.com/SG/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/MnATrendsInsurance.pdf>.
7. Top 10 Issues for Insurance M&A in 2013. Available through: http://www.deloitte.com/assets/DcomUnitedStates/Local%20Assets/Documents/MA/us_ma_top10%20issues%20for%20insurance%20MA_03112013.Pdf.
8. Insurance M&A 2013: Update on Market Activity and Recent Developments. Available through: http://www.willkie.com/files/tbl_s29Publications%5CFileUpload5686%5C4481%5CInsurance_MA_2013Update_on_Market_Activity_and_Recent_Developments.pdf.
9. Brat E., 2013. Telematics: The Test for Insurers. BSG Perspectives. Available through: https://www.bcgperspectives.com/content/articles/insurance_telematics_test_insurers/.

A. Sabirova, assistant
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

MARKETING CHARACTERISTICS OF INSURANCE MARKET IN UKRAINE

The current state of the insurance market of Ukraine in the post-crisis period, by comparison with the pre-crisis was investigated in the paper. The insurance market in the pre-crisis period grew rapidly, but was unable to withstand the economic crisis and suffered a crushing blow. The economic crisis of 2008-2009 led to a decrease of the demand for financial services in general and insurance services in particular. The lack of development of the insurance market created high barriers for responding and adapting to changes that occurred during the crisis. Examination of the dynamics of concentration of the insurance market for the period from 2010 to 2012 showed that the bulk of the gross premiums of life insurance companies were accumulated Top 20 companies. As for risk insurance, the significant share of gross premiums received by insurance companies was accumulated by the Top 100 companies throughout the period. Special attention was given to the study of level of the insurance payments. This index can characterize the effectiveness of insurance business because it allows you to determine what portion of the insurance company should be directed to the insurance payments, confirming the quality of the company with respect to the protection of the property of individuals and legal entities.

1. Informatsiya pro stan i rozvytok strakhovoho rynku Ukrainy 2007-2012 [online]. Natsional'na komisiya, shcho zdiysnyuye derzhavne rehulyuvannya u sferi rynkiv finansovykh posluh. Available through: <http://nfp.gov.ua/content/informatsiya-pro-stand-i-rozvytok.html>.
2. Zhuravka, O.S., 2008. Vplyv inozemnoho kapitalu na rozvytok strakhovoho rynku Ukrainy. Naukovo-teoretychnyy zhurnal Khmel'nyts'koho ekonomichnoho universytetu "Nauka y ekonomika", 1 (9), p.277-286.
3. Cheberyako, O.V., 2007. Segmentatsiya strakhovoho rynku. Visnyk Kyivsk'koho universytetu. Seriya: Ekonomika, Vyp. 94-95, p. 80 – 83.
4. Onyshchenko, V.P., Klimchuk, O.V., 2010. Riven' strakhovykh vyplat yak pokaznyk rozvytku strakhovoho rynku Ukrainy. Visnyk Chernihivsk'koho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu, 43. p. 156-163.
5. Reytnyhy strakhovyy kompaniy Ukrainy [online]. Forinsurer: Available through: <http://forinsurer.com/ratings/nonlife>.
6. Bazylevych, V.D., 2012. Novitni tendentsiyi ta protyrichchya na strakhovomu rynku Ukrainy. Visnyk Kyivsk'koho natsional'nogo universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Ekonomika, 133, p. 5-8.

7. Hamankova, O.O., Khlivnyy, V.K., 2012. Strakhovyy rynek Ukrainy u hlobal'nomu strakhovomu prostori. Finansy Ukrainy, 5, p. 58-67.
8. Pavlenko O., 2009. Ukrainy's'kyi strakhovyy rynek: mozhlyvosti finansuvannya rostu. Finansovyy rynek Ukrainy, 3, p.11-12.
9. Pikus, R.V., Ihnatyuk, A.O. 2013. Teoriya ta praktyka hipotezy efektyvnoho rynku. Visnyk Kyiv's'koho natsional'noho universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Seriya "Ekonomika", # 135, p. 5-7.
10. Rotova, T.A., 2006. Strakhuvannya: Navchal'nyy posibnyk. Kiev: Kyiv's'kyi natsional'nyy torhovel'no-ekonomichnyy universytet, 334 p.
11. Sobol', R.H. Formuvannya y stanovlennya strakhovoho rynku v Ukraini. Derzhavne budivnytstvo. Available through: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2008-1/doc/1/07.pdf>

H. Tlusta, PhD (Economic), assistant
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

HEALTH INSURANCE IN HEALTH REFORM IN UKRAINE

The author of the article researched the teoretical and methodological approaches to the formation and development of the health insurance market conditions, also investigated the condition and features of the functioning of the health system in Ukraine and abroad, reasonable prospects of introducing mandatory and dissemination of voluntary health insurance, as well as ways of improving financial provide health insurance system in Ukraine. The concept of health insurance covers the following aspects : the provision of medical assistance expenditures for the improvement and development of the logistics of medical institutions, training of qualified medical personnel and funding research and innovative research. The medical insurance can be identified to ensure the social and economic security of middle and low-income populations, guaranteeing the rights of all citizens in need and quality health care, mandatory contributions from both individuals and businesses.

1. Stetsenko V., 2009. Medychne strakhuvannya yak skladova systemy strakhuvannya (pravovi aspekty). Forum prava, #3, p. 597-602.
2. Savenko, A.Yu. Palamarchuk., A.O., 2010. Vvedennya byudzhethno-strakhovoyi systemy finansuvannya obov'yazkovoho medychnoho strakhuvannya v Ukraini yak odyin iz shlyakhiv reformuvannya ukraiyins'koyi systemy okhorony zdorov'ya. Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu, Seriya Ekonomichni nauky, 1, T.2, p. 156-160.
3. Vnukova, N.M., Kuz'mynchuk, N.V., 2006. Sotsial'ne strakhuvannya: navch. posibnyk. Kiev: Kondor, 352 p.
4. Stetsenko V., 2008. Orhanizatsiyno-pravovi zasady medychnoho strakhuvannya: zarubizhnyy dosvid ta propozyitsiyi dlya Ukrainy. Pidpryyemnytstvo, hospodarstvo i pravo, # 1, p. 10-13.
5. Yakovlyeva T., 2008. Sotsial'no-pravovi peredumovy zaprovadzhennya obov'yazkovoho medychnoho strakhuvannya. Pidpryyemnytstvo, hospodarstvo i pravo, # 11. p. 71-74.
6. Finansuvannya okhorony zdorov'ya za 2012 rik. Vsesvitnya orhanizatsiyeya okhorony zdorov'ya. Available through: http://www.who.int/gho/health_financing/en/index.html.
7. Bazylevych, V.D., Bazylevych, K.S., 2008. Strakhova sprava: monohrafiya Kiev: Znannya, 351 p.
8. Medychne strakhuvannya – strakhuvannya zdorov'ya Strakhovoy Broker – Nykolaenkov P.A. – SKAP Available through: <http://strahovanienpa.wordpress.com/2011/02/13/>
9. Osadets' S.S., 2002. Strakhuvannya : pidruchnyk, Kiev: Vyd-vo KNEU, 599 p.
10. Soldatenko O., 2010. Istoriya stanovlennya medychnoho strakhuvannya yak odnoho iz dzherel finansuvannya okhorony zdorov'ya, Pravo Ukrainy. #6. p. 233-239.
11. Yavors'ka T.V./ 2008. Strakhovi posluhy: navch. posibnyk. Kiev: Znannya, 350 p.

A. Khemii, Ph.D. student (Economic)
Kiev national Taras Shevchenko university

FINANCIAL STABILITY OF THE UKRAINE NATIONAL SYSTEM OF PENSION INSURANCE

The system of pension insurance is a combination of created by the state legal, economic and organizational institutions and norms, providing financial support to citizens in the form of pensions. In the article analyzing the demographic situation and the condition of pension payments in the country today. In the terms of economic and social reforms, the level of financial stability the pension system is low. Therefore important is the analysis and exploring new methods to ensure financial stability of the Ukraine national system of pension insurance. The main institution of the national pension insurance is the National Pension Fund of Ukraine. The article considers position and sources that form financial resources of the fund. Also determined the main causes of the financial imbalance in the fund. Among them are the demographic situation, underdevelopment at all levels of the pension system, a large tax burden on business, a high level of shadow economy, poor stock market, low income and lack of confidence in financial institutions. The article shows the direct dependence financial stability of public pension fund from the sources and methods of forming and using the financial resources of the National Pension Fund of Ukraine. In view of this, the article provided proposals for ways of the main further pension reform and improve financial stability of institutions of the Ukraine national system of pension insurance. Support of financial stability in modern conditions is possible through effective development of insurance savings. Realization of this depends on three main factors: the ability of financial markets efficiently accommodate the flow of funds accumulation system, the possibility for individuals to obtain benefit from these savings, the availability of safeguards pension assets. To achieve these objectives requires macroeconomic stability and active reform of the domestic financial market.

1. Bazylevych, V.D., Filonyuk, O.F., Bazylevych, K.S., Pikus, R.V., 2008. Strakhuvannya: Pidruchnyk. Kiev: Znannya, 1019 p.
2. Zvit Derzhavnoyi sluzhby statystyky Ukrainy. Available through: : <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Zvit ta prohnozni dani instytutu demohrafiyi i sotsial'nykh doslidzhen' imeni M.V. Ptukhy NAN Ukrainy. Available through: <http://www.idss.org.ua>.

4. Pro zahal'noobov'yazkove derzhavne pensiyne strakhuvannya, Zakon Ukrayiny vid 09.07.2003 No.1058-IV, Verkhovna Rada Ukrayiny Available through: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1058-15>.
5. Pro derzhavnyy byudzhnet Ukrayiny na 2014 rik, Zakon Ukrayiny vid 16.01.2014 No.719-VII, Available through: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/719-18>.
6. Ofitsiynyy sayt Pensiynoho Fondu Ukrayiny. Available through: <http://www.pfu.gov.ua>
7. Zvity ministerstva sotsial'noyi polityky Ukrayiny. Available through: <http://mlsp.gov.ua>
8. Komitet z ekonomichnykh reform pry Prezydentovi Ukrayiny. Prohrama ekonomichnykh reform na 2010-2014 roky Zamozhne suspil'stvo, konkurentospromozhna ekonomika, efektyvna derzhava. Available through: <http://www.president.gov.ua>

Shevchenko V., PhD, associate professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

RISKS AND CONTRADICTION OF INTERNATIONAL CAPITAL FLOWS IN THE BANKING SECTOR

The content of the international capital flows are studied, its contradictor influence on global and national processes. Some theoretical approaches on contradictory impact of capital flows. The major risks of international capital flows in banking sector are determined including financial, currency, assets value decrease, credit rating etc. The capital flows reversal flows are explained. The modern changes of international capital flows to banking sector of Ukraine are discovered. The decreasing share of foreign-owned banks in Ukraine is caused by external and internal reasons. Changes of foreign capital inflow into banking sector are assessed. The negative impact of foreign-owned banks exit from Ukraine in the banking sector is argued. The actual consequences and capital flows risk management peculiarities are studied.

1. Lucas R., 1990. Why doesn't capital flow from rich to poor countries ? American Economic Review, vol.80, p.92-96.
2. Obstfeld, M., 1998. The Global Capital Market: Benefactor or Menace? Journal of Economic Perspectives, Vol. 12, Number 4, p.9-30.
3. Obstfeld, M., Shambaugh, J., Taylor. A. Financial Stability, the Trilemma and International Reserves. NBER Working paper 14217.
4. Osnovni pokaznyky diyal'nosti bankiv Ukrayiny. Natsional'nyy bank Ukrayiny, lyuty 2014 r. [Elektronnyy resurs] // Natsional'nyy bank Ukrayiny: Available through: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=66374> – Nazva z ekrana.
5. Calvo G., 2006. Monetary policy Challenges to Emerging Economies: Sudden Stop, Liability Dollarization and lender of Last Resort. NBER Working paper 12788.
6. Calvo G., 2009. Financial Crises and Liquidity Shocks; a Bank-run Perspective. NBER Working paper 15425, 2009.
7. Bazylevych, V. D., Bazylevych, K.S., Balastryk, L. O., 2008. Makroekonomika: pidruchnyk Kiev: Znannya, 743 p.
8. Pikus R.V., 2010. Upravlinnya finansovymy ryzykamy: navch.posibnyk. Kiev: "Znannya", 598 p.
9. Platizhnyy balans i zovnishniy borh Ukrayiny. 2012 rik. Natsional'nyy bank Ukrayiny: Available through: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=66374>.
10. Osnovni pokaznyky diyal'nosti bankiv Ukrayiny. Natsional'nyy bank Ukrayiny, lyuty 2014 r. Natsional'nyy bank Ukrayiny: Available through: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=66374> – Nazva z ekrana.
11. Borio C., 2008. The financial turmoil of 2007-?: a preliminary assessment and some policy considerations. BIS Working Papers, No 251, Basel, Bank for International Settlements, 54 p.
12. Bluedorn J., Dattagupta R., Guajardo J., Topalova P., 2013. Capital Flows are Fickle: Anytime, Anywhere. IMF Working Papers WP/13/183 – Washington, International Monetary Fund, 36 p.
13. Capital flows and emerging market economies. (2009) – CGSF papers No 33, Bank for International Settlements, Basel.
14. Dunning J., 1993. Multinational Enterprise and the Global Economy. Washington, 340 p.
15. IMF Global Financial Stability Report. (2011) Washington, International Monetary Fund www.imf.org
16. Laeven L., Valencia E., 2008. Systemic banking Crisis: A New Database. IMF Working Papers WP/08/224. Washington, International Monetary Fund, 61 p.
17. Prasad E., Rajan R., Subramanian A., 2006. Foreign Capital and Economic Growth. Washington, International Monetary Fund, 54 p.

A. Sholoiko PhD (Economics), Senior Fellow, assistant
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

TRENDS OF DEVELOPMENT OF THE INSURANCE MARKET: NATIONAL AND WORLD ASPECTS

The key indicators of development of the insurance market of Ukraine and foreign countries in the pre-crisis, crisis and post-crisis periods are considered. It is done to reveal basic national and world trends, make forecast of development of the domestic insurance market and give suggestions of the directions of improvement of functioning of the Ukrainian insurance market. This research gives an opportunity to find out that the main indicators of the insurance market of Ukraine, such as the volume of collected insurance premiums, the share of insurance premiums in GDP, insurance premiums per capita and the level of insurance payments do not reach the level of 2008 year till 2012 year, while in the most foreign countries situation is restored as early as 2010 year. These and other results are useful and important for Ukrainian insurance market to make situation better due to realizing next suggestions: improvement of the mechanism of taxation non-life insurance and corporate life insurance, implementation services of microinsurance for involving clients with low incomes, establishment the system of guarantee payments on long term life insurance contracts.

1. National commission for the state regulation of financial services markets (2013), "Information about the status and development of the insurance market of Ukraine", available at : <http://nfp.gov.ua/content/informaciya-pro-stan-i-rozvitok.html> (Accessed 9 January 2014).
2. The Verkhovna Rada of Ukraine (2010), "Tax Code of Ukraine", available at : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page> (Accessed 15 January 2014).

3. OECD (2012), "Total gross insurance premiums", Insurance and Pensions: Key Tables from OECD, No.1.
4. Ministry of finance (2013), "Rates, indices, tariffs", available at : <http://index.minfin.com.ua> (Accessed 9 January 2014).
5. OECD (2012), "Direct gross insurance premiums", Insurance and Pensions: Key Tables from OECD, No. 4.
6. OECD (2012), "Average insurance spending per capita", Insurance and Pensions: Key Tables from OECD, No. 3.
7. Shirinian, L.V. and Shirinian, A.S. (2012), Mikrostrakhuvannia v Ukraini: buty chy ne buty? [Microinsurance in Ukraine: to be or not to be?], Vydavnytstvo Chabanenko Iu.A., Cherkasy, Ukraine.
8. Zaletov, A. (2013), "Insurance market: new challenges and opportunities", Insurance Top, Vol. 4, No. 44, pp. 2-7.

L. Lisyak, Doctor of Sciences (Economics), Professor,
K. Romenska, Senior Lecturer
Dnipropetrovsk State Financial Academy, Dnipropetrovsk

THE DIRECTIONS OF INCREASING THE EFFICIENCY OF USING LOCAL BUDGET FUNDS IN UKRAINE

The causes of inefficient the local budget funds in Ukraine, the analysis of execution indicators that determine the financial position of the respective budgets and budget programs in terms of program and target method were characterized in this paper. The main problems that reduce the efficiency of local financial authorities work were listed and the and the measures to ensure the efficient using the local budget funds in Ukraine were suggested.

1. Velichko O.V., Filippov V.V. Ekonomicheskij vestnyk Donbasa [The economic journal of Donbass], no. 2 (20) (2010): 25-29.
2. Latinin M. Publichnoe upravlenie: teoriya i praktika [Public administration: theory and practice], no. 1 (2010): 29-35.
3. Lyuty I., Savich L. Formirovanie runochnoi ekonomiki v Ukraine [Formation of a market economy in Ukraine], no. 19 (2009): 81-87.
4. Nikolishin Y.I., Antonuk O.I. Vseukrainskij nauchno-proizvodstvennyj jurnal "Ustoichivoe razvitie ekonomiki" [Ukrainian Scientific-production journal "Sustainable economic development"], no. 5 (2011):95-98.
5. Poznyakovska N.M. Ychet dohodov i rashodov mestnuh budgetov Ukrainu: monografiya [Revenue and expenditures of local budgets in Ukraine: monography], Rovno: UDUVGP (2002):230.
6. Radionov Y.D. Finansy Ukrainy [Finance of Ukraine], no. 5 (2011): 47-55.
7. Rozputenko I.V. UADU pri Prezidente Ukrainy [Academy of public administration under the President of Ukraine], Kiev (1998):244.
8. Savina L.O., Popovich O.V. Vestnik Zaporozhskogo natsionalnogo universiteta [Journal of Zaporizhzhya National University], no. 1(4) (2009): 182-189.
9. Pro oblasnu mighaluzevu kompleksnu programu "Zdoroviya natsii" na 2002-2015 roku, Rishennya Dnipropetrovskoi oblasnoi rady [The decision of Dnipropetrovsk Regional Council], 2002, # 520-22/XXIII.
10. Pravula skladannya pasportiv budgetnuh program mistsevyh budgetiv ta zvitiv pro ih vukonannya, Nakaz Ministerstva Finansiv Ukrainy [The order of the Ministry of Finance of Ukraine], 09.07.2010, #679 (0574-10).
11. Pro deyaki putannya eksperimentu po zaprovadzhennu programno-tsilovogo metody skladannya ta vukonannya mistsevyh budgetiv, Nakaz Ministerstva Finansiv Ukrainy [The order of the Ministry of Finance of Ukraine], 09.07.2010, #679 (0573-10).

M. Aleksandrova, PhD Student
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Kyiv

ASSESSMENT OF MAXIMUM ALLOWABLE FISCAL BURDEN ON UKRAINE NATIONAL ECONOMY

The article was reviewed reproductive aspect of the relationship between fiscal burden and a penchant for economic development under certain assumptions about the relationship of these variables. The analysis was based on a fairly simple dynamic model in which the share of income that goes to the development of production, relying constant. Computed optimal fiscal burden for the economic development of the country is 19.29% of GDP. The estimation and comparison of the calculations of the tax burden followed its dynamics, by comparative assessment with those of developed countries. The prospects of the proposed approach for predicting the development of national economy were analyzed.

1. Tkachenko T. Corporate income tax and foreign direct investment [Podatok na prybutok pidpriemstv i priami zarubizhni investytsii] // Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine, 1998, No. 4, pp. 45-48.
2. "Brand, John (d.1808)". Dictionary of National Biography. London: Smith, Elder & Co. 1885–1900
3. Balatskyi E.V. Analysis of the impact of the tax burden on economic growth through production and institutional functions. [Analiz vliyannya nalogovoi nahruzky na ekonomicheskij rost s pomoshchyu proyzvodstvenno-ynstyutsonalnuh funktsiy]. – Access mode: <http://www.ecfor.ru>
4. Klymko H.N. Basic economic theory. [Osnovy ekonomichnoi teorii]. – K.: Vyshcha shkola. – Znannia, 1997. – 743 p.
5. Smyt A. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. [Yssledovanye o pryrode y prychynakh bohatstva narodov]. – M., 1962. – 684 p.
6. Korniihuk L.Ia., Tatarenko N.O. History of Economic Thought [Istoriia ekonomichnykh vchen: Pidruchnyk] : / Kyiv., 2001, p. 853 s.
7. Balatskyi E.V. [The effectiveness of fiscal policy Efektyvnost fiskalnoi polityky hosudarstva] Access mode: <http://www.budgetrf.ru>
8. Merkulova T., Mykhailenko V. Optymizatsiia podatkovoho navantazhennia u riznykh modeliakh derzhavy [Optimizing the tax burden in different models of state] // Naukovi zbiryky "Problemy ekonomichnoi kibernetiky". – Lviv, Lvivskiy natsionalnyi universytet imeni Ivana Franka, 2007. – Spetsvyp. 16. – Pp. 124 – 129.
9. Merkulova T.V. Ynstytut naloha [Institute tax.]. – Kharkov, 2006. – 224p.- p.160
10. Husakov S.V., Zhak S.V. The optimal equilibrium prices and Laffer point [Optymalne ravnovesne tsenu y tochka Laffera] // Ekonomika y matematycheskye metody. 2003. T. 31. Vyp. 4. Pp. 27- 31

11. Movshovych S.M., Sokolovskiy L.E. Issue, taxes and the Laffer curve [Vypusk, podatky i kryva Laffera] // *Ekonomika i matematychni metody*. 2001. T. 30. Vyp. 3. p. 741.
12. Balatskyi E.V. Laffer's effects and financial criteria of economic activity [Lafferovy efekty i finansovi kryterii ekonomichnoi diialnosti] // *Svitova ekonomika i mizhnarodni vidnosyny*. 2000. № 11. Pp. 11-32
13. Official website of the State Statistics Committee of Ukraine, access mode: <http://ukrstat.gov.ua>
14. Official website of the Verkhovna Rada of Ukraine on Budget, access mode: <http://budget.rada.gov.ua>
15. The official website of the Ministry of Finance of Ukraine, access mode: <http://www.minfin.gov.ua>

V. Savelyev, PhD in Economics, Assistant
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

ASSESSMENT OF THE BUSINESS ENVIRONMENT FOR DEVELOPMENT OF GLOBAL MARKETING STRATEGY

The article concerns with essence of assessment of the business environment and specific directions of analysis during the working out of global marketing strategy. It is determined that the working out of global marketing strategy is the multistage process that requires strategic decision -making at each stage. The classification of the global marketing environment researches and tasks sequence in the context of the decisions made at each stage of global marketing strategy is proposed. In the study it is defined that the specific analysis of the business environment during the working out of global marketing strategy is cyclical. In this regard, classification of the researches as fundamental, applied and monitored is proposed. The article lists the information that is necessary for analyzing global macro factors, and common objectives of the study and search issues are identified. It is found that the results of applied researches should be the basis for determining the competitive behavior strategy, positioning strategy and functional strategies. As the final stage of the research process monitoring studies in order to assess indices of the development are proposed. Conclusions about the nature of decisions taken at each stage of the study are drawn. Namely strategic decisions regarding the degree of adaptation of global marketing strategy under specific markets of certain countries to be taken on the basis of fundamental researches. At the stage of applied and monitoring researches decisions concerning with the nature of marketing planning activity and rapid adjustment of the current actions are made.

1. Aaker David. Strategic market management. – USA: John Wiley & Sons, Inc., 1995. – 379 p.
2. V. Rudelius, O. M. Azaryan, O. A. Vynoradov ta in. *Marketynh: Pidruchnyk* /– K.: Navchal'no-metodychnyy tsentr "Konsortium iz udoskonalennya menedzhment-osvity v Ukraini", 2005. – 422 s.
3. A.O Starostina, N.P Honcharovi, Ye.V. Krykav's'kyi ta in.; *Marketynh*. – K.: Znannya, 2009. – 1070 s.
4. Michael J. Stahl, David N. Grigsby. *Strategic Management for Decision Making*. – Boston: PWS-Kent Publishing Company, 1992. – 999 p.

T. Tatarina, PhD in economics, Associate Professor
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Kyiv

THE CATASTROPHIC RISK REINSURANCE: FOREIGN EXPERIENCE

In the article the features of the catastrophic risk reinsurance on the global insurance market have been defined. The tendencies which can save and increase the capitalization of the insurance companies have been studied. As the loss payments due to disasters have continued the upward trend. The reinsurance can increase the capacity of the national insurance markets, and provide the intensive and large-scale redistribution of the insurance capital and risks on the international market. But the large losses due to the catastrophic risks affect not only the outcome of the insurers' activity, but also the level of capitalization, profitability of the reinsurers involved in covering of these risks. The international reinsurance companies with the idea to preserve the rating position, competitiveness implement the stabilization measures, among which are the issue and use of catastrophe bonds (CAT-bonds) on the global market, the limitation of liability for separate catastrophic event, the reinsurance of new segments of the insurance market or such types of the insurance that are less exposed to catastrophic losses, the expansion of their operations on the new markets that are actively developing. It has been found out that the increase in the reinsurance capacity and the increase in the stability of the insurers are influenced by their mergers and acquisitions. The factors that encourage the insurance and reinsurance companies to such agreements have been analyzed. The necessity of the insurance and reinsurance of the catastrophic risks on the domestic insurance market has been proved, and the measures that will facilitate the establishment of the reinsurance of the natural and man-caused accidents have been suggested.

1. FORINSURER Internet-magazine about the insurance (2013), "Munich Re estimated losses from the natural disasters in Europe", available at: <http://www.forinsurer.com/news/13/10/29/29967> (Accessed 5 December 2013).
2. The official site of Ministry emergency situations (2012), "The national report on the situation of the man-caused and natural security in Ukraine in 2012", available at: http://www.mns.gov.ua/content/nasodpovid_2012.html (Accessed 5 December 2013).
3. AON Benfield Analytics (2012), "Reinsurance Market Outlook – June and July 2012 Update", available at: <http://thoughtleadership.aonbenfield.com/Pages/Home.aspx?ReportYear=2012>, (Accessed 7 December 2013).
4. The international rating agency Standard & Poor's, (2013) "The condition of the reinsurance world market in 2012 is characterized by the excess capitalization", available at: <http://www.forinsurer.com/public/12/10/15/4544> (Accessed 7 December 2013).
5. Turbina K. E. (2000), *Tendencii razvitija mirovogo rinka strahovanija* [The tendencies of the insurance world market's development], Ankyl, Moskva, Russia.
6. FORINSURER Internet-magazine about the insurance (2013), "The international market of reinsurance in 2013 is characterized by the pressure on tariffs and by the tariffing", available at: <http://www.forinsurer.com/news/13/10/15/2990?hl=katastrofi> (Accessed 7 December 2013).
7. Koz'menko O. V. (2011), *Strakhovyj i perestrakhovyj rynky v epokhu hlobalizatsii* [Insurance and reinsurance markets in the time of globalization], Universytets'ka knyha, Sumy, Ukraine.
8. The AON Aggregate (2011), "Reinsurance Market Outlook. Partnership Renewed", available at: http://thoughtleadership.aonbenfield.com/Documents/201109_ab_market_analysis_ (Accessed 7 December 2013).

Appendix 2

INFORMATION ABOUT AUTHORS (META-DATA)

Веретнов Володимир Іванович – старший викладач кафедри страхування, ДВНЗ "Київський національний економічний університет ім.Вадима Гетьмана",

Контактна інформація: 067-245-85-55, (044)371-62-33, veretnov@kneu.edu.ua,

Веретнов Владимир Иванович – старший преподаватель кафедры страхования, ГБУЗ "Киевский национальный экономический университет им.Вадима Гетьмана"

Veretnov Volodymyr – senior teacher insurance department, National Economic University named after Vadym Hetman – self-governing (autonomous) research university Kiev Institute of Market Relations

Вікулова Альона Олегівна – аспірант кафедри менеджменту інноваційної та інвестиційної діяльності, Київський національний університет імені Тараса Шевченка.

Контактна інформація: vikulova.alyona@gmail.com

Виколова Алёна Олеговна – аспирант кафедры менеджмента инновационной и инвестиционной деятельности, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко.

Vikulova Alona – PhD student of Department of innovative and investment activity, Taras Shevchenko National University of Kyiv.

Гаманкова Ольга Олексіївна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри страхування, Київський національний університет імені Вадима Гетьмана

Гаманкова Ольга Алексеевна – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедры страхования, Киевский национальный университет имени Вадима Гетьмана

Hamankova Olga – Doctor of Science (Economic), Professor, Head of Department of Insurance, National Economic University named after Vadym Hetman – self-governing (autonomous) research university Kiev Institute of Market Relations

Жилінська Оксана Іванівна – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри менеджменту інноваційної та інвестиційної діяльності, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: (044)257-34-40, zhylynska@ukr.net

Жилинская Оксана Ивановна – кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой менеджмента инновационной и инвестиционной деятельности, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Zhylynska Oksana – PhD in Economics, Associate Professor, Head of Department of innovative and investment activity, Taras Shevchenko National University of Kyiv.

Залетов Олександр Миколайович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри страхування та ризик менеджменту, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: (067) 236-25-62, (044) 516-82-30 zaletov@ukr.net

Залетов Александр Николаевич – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры страхования и риск менеджмента, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Zaletov Alexander – Ph.D. in Economics, Associate Professor, Assistant professor of Department of insurance and risk management, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Кучеренко Ксенія Володимирівна – аспірант кафедри міжнародної економіки і маркетингу Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: (044)219-19-11, ksenia88k@ukr.net

Кучеренко Ксения Владимировна – аспирант кафедры международной экономики и маркетинга, Киевского национального университета имени Тараса Шевченко,

Kucherenko Kseniia Vladimirovna – post-graduate student of department of international economics and marketing of Taras Shevchenko National University of Kyiv

Кривошлык Тетяна Дмитрівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри страхування, ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана"

Контактна інформація: 095-283-32-14, (044)371-62-33, KTatianaD@uandex.ua

Кривошлык Татьяна Дмитриевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры страхования, ГБУЗ "Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана"

Kryvoshlyk Tatiana – Ph.D. in Economics, Associate Professor department of insurance, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman – self-governing (autonomous) research university

Лобова Оксана Миколаївна – кандидат економічних наук, асистент кафедри страхування та ризик-менеджменту, Київський національний університет імені Тараса Шевченка.

Контактна інформація: 096-266-54-10; Lobova.ksu@gmail.com

Лобова Оксана Николаевна – кандидат экономических наук, ассистент кафедры страхования и риск-менеджмента, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Lobova Oksana – PhD, assistant of the department of insurance and risk management, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Малік Микола Йосипович – доктор економічних наук, професор, академік НААН, завідувач відділу ННЦ "Інститут аграрної економіки"

Малик Николай Иосифович – доктор экономических наук, профессор, академик НААН, заведующий отделом ННЦ "Институт аграрной экономики"

Malik Mikola – Doctor of Sciences (Economic), Professor, Head of Department of NAAS Institute of Agricultural Economics

Машаро Олена Володимирівна – начальник Департаменту інформаційного забезпечення, аналізу та методології страхування, Моторне (транспортне) страхове бюро України; за сумісництвом асистент кафедри страхування та ризик менеджменту Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: моб. тел. 050-471-27-19, роб. тел. 044-239-20-36, evmasharo@gmail.com

Машаро Елена Владимировна – начальник Департамента информационного обеспечения, анализа и методологии страхования, Моторное (транспортное) страховое бюро Украины; по совместительству ассистент кафедры страхования и риск менеджмента Киевского национального университета имени Тараса Шевченко

Моташко Тетяна Петрівна – кандидат економічних наук, асистент, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: роб. 044-521-33-96, моб. 096-903-03-93; motashko@ukr.net.

Моташко Татьяна Петровна – кандидат экономических наук, доцент, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Motashko Tatiana, PhD, assistant, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Нестерова Дар'я Сергіївна – аспірант II року навчання кафедри страхування та ризик-менеджменту, Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: 050-541-12-67 dnesterova89@gmail.com

Нестерова Дарья Сергеевна – аспирант II года обучения кафедры страхования и риск-менеджмента, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Nesterova Daria – postgraduate student of the department of insurance and risk management, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Пікус Руслана Володимирівна – кандидат економічних наук, професор, завідувач кафедри страхування та ризик-менеджменту, Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Пікус Руслана Владимировна – кандидат экономических наук, профессор, заведующая кафедрой страхования и риск-менеджмента, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Picus Ruslana – Ph.D, Professor, Head of the Department of Insurance and risk management, Faculty of Economics, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Приказюк Наталля Валентинівна – кандидат економічних наук, доцент, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: роб. 044-521-33-96, моб. 067-93-22-795; prnvuniv15@ukr.net.

Приказюк Наталия Валентиновна – кандидат экономических наук, доцент, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Prikazyuk Natalia – PhD, associate professor, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Прокоф'єва Олена Володимирівна – аспірант кафедри страхування та ризик-менеджменту, Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: +38 (067) 768-86-35, ellena_87@mail.ru

Прокофьева Елена Владимировна – аспирант кафедры страхования и риск-менеджмента Киевского национального университета имени Тараса Шевченко

Prokofjeva Elena – postgraduate student of the department of insurance and risk management, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Расшивалов Дмитро Петрович – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародного бізнесу, Інститут міжнародних відносин, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: 050 311 48 99, (044) 285 0623, rasshyvalovd@ukr.net

Расшивалов Дмитрий Петрович – кандидат экономических наук, доцент кафедры международного бизнеса, Институт международных отношений, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Rasshyvalov Dmytro, lecturer, Chair of International Business, Institute for International Relations at National Taras Shevchenko University of Kyiv.

Сабірова Аміна Еркенівна – асистент кафедри страхування та ризик-менеджменту, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: 063-858-31-38, iwalk@mail.ru

Сабирова Амина Эркеновна – ассистент кафедры страхования и риск-менеджмента, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Sabirova Amina – Teaching Assistant of the Department of insurance and risk management, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Семенчук Іван Андрійович – аспірант кафедри страхування та ризик-менеджменту Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: 093-153-93-13, ivan_semenchuk@hotmail.com

Семенчук Иван Андреевич – аспирант кафедры страхования и риск-менеджмента Киевского национального университета имени Тараса Шевченко

Semenchuk Ivan – postgraduate student of the department of insurance and risk management, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Тлуста Ганна Юріївна – кандидат економічних наук, асистент кафедри страхування та ризик-менеджменту, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: 067-441-41-44, amar4enko@rambler.ru

Тлустая Анна Юрьевна – кандидат экономических наук, ассистент кафедры страхования и риск-менеджмента, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Tlуста Hanna Y. – PhD, Assistant of the Department of Insurance and Risk Management, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Хемій Анна Сергіївна – аспірант кафедри страхування та ризик-менеджменту, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: +38067 304 50 60, u_anya@mail.ru

Хемий Анна Сергеевна – аспірант кафедры страхования и риск-менеджмента, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Khemii Anna – Ph.D. student (Economic), Kiev national Taras Shevchenko university

Шевченко Володимир Юліанович – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки та маркетингу, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Шевченко Владимир Юлианович – кандидат экономических наук, доцент кафедры международной экономики и маркетинга, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Shevchenko Vladimir – PhD, assistant professor, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Шимків Світлана Анатоліївна – аспірант кафедри страхування та ризик-менеджменту Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: 093-609-63-32, 067-226-65-41, sh.ss.aa@mail.net

Шимкив Светлана Анатольевна – аспірант кафедры страхования и риск-менеджмента Киевского национального университета имени Тараса Шевченко

Svitlana Shymkiv – postgraduate student of the department of insurance and risk management, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Шолойко Антоніна Сергіївна – кандидат економічних наук, старший науковий співробітник, асистент кафедри страхування та ризик-менеджменту, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: 068-197-79-13, (044)521-33-96, sholoiko@ukr.net

Шолойко Антонина Сергеевна – кандидат экономических наук, старший научный сотрудник, ассистент кафедры страхования и риск-менеджмента, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Sholoiko Antonina – PhD (Economic), Senior Fellow, assistant of Department of Insurance and risk management, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Лисяк Любов Валентинівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів та державного управління, Дніпропетровська державна фінансова академія

Роменська Катерина Михайлівна – старший викладач кафедри фінансів та державного управління, Дніпропетровська державна фінансова академія

Контактна інформація: 0636984095, 0567219880*129, katernyna.romenska@gmail.com

Лысяк Любовь Валентиновна – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедры финансов и государственного управления, Днепропетровская государственная финансовая академия

Роменская Екатерина Михайловна – старший преподаватель кафедры финансов и государственного управления, Днепропетровская государственная финансовая академия

Lisyak Lubov – Doctor of Sciences (Economics), Professor, the head of the department of finance and public administration, Dnipropetrovsk State Financial Academy

Romenska Katernyna – Senior Lecturer, department of finance and public administration, Dnipropetrovsk State Financial Academy

Александрова Марія Миколаївна – аспірантка кафедри макроекономіки та державного управління, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Контактна інформація: 050-565-86-88, (044)451-47-58, aleksandrova@ukr.net

Александрова Мария Николаевна – аспірантка кафедры макроэкономики и государственного управления, Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана

Aleksandrova Mariia – postgraduate student of macroeconomics and public administration, Kyiv National Economic University named by Vadym Hetman

Савельєв Вадим Валерійович – кандидат економічних наук, асистент кафедри міжнародної економіки і маркетингу економічного факультету Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: 095 521 44 97; v.saveljev@advanter.com.ua

Савельев Вадим Валерьевич – кандидат экономических наук, ассистент кафедры международной экономики и маркетинга экономического факультета Киевского национального университета имени Тараса Шевченко

Savelyev Vadym – PhD in Economics, lecturer at International Economics and Marketing department Economic faculty, Taras Shevchenko National University of Kiev

Татаріна Тетяна Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри страхування, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Контактна інформація: 050-160-55-30, 044-371-62-33, tv.tatarina@yandex.ua

Татарина Татьяна Владимировна – кандидат экономических наук, доцент кафедры страхования, Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетмана

Tatarina Tetyana – Candidate of Sciences (Economic), Associate Professor of Insurance Department at Vadym Getman Kiev National Economy University

Наукове видання



ВІСНИК
КИЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА
ЕКОНОМІКА

Випуск 3(156)

Друкується за авторською редакцією

Оригінал-макет виготовлено Видавничо-поліграфічним центром "Київський університет"

Автори опублікованих матеріалів несуть повну відповідальність за підбір, точність наведених фактів, цитат, економіко-статистичних даних, власних імен та інших відомостей. Редколегія залишає за собою право скорочувати та редагувати подані матеріали. Рукописи та дискети не повертаються.



Формат 60x84^{1/8}. Ум. друк. арк. 15,6. Наклад 300. Зам. № 214-7005.
Гарнітура Arial. Папір офсетний. Друк офсетний. Вид. № ЕЗ.
Підписано до друку 18.04.14

Видавець і виготовлювач
Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет"
01601, Київ, б-р Т. Шевченка, 14, кімн. 43
☎ (38044) 239 3222; (38044) 239 3172; тел./факс (38044) 239 3128
e-mail: vpc@univ.kiev.ua
<http://vpc.univ.kiev.ua>
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 1103 від 31.10.02