

Наукове видання



ВІСНИК

КИЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА

ЕКОНОМІКА

Випуски 97

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.

Засновник та видавець – Київський національний університет імені Тараса Шевченка. Свідоцтво Міністерства інформації України про державну реєстрацію засобів масової інформації КІ № 251 від 31.10.97. Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет", директор Г.Л.Новікова. Адреса ВПЦ: 01601, Київ, 6-р Тараса Шевченка, 14, кімн. 43. ☎ (38044) 239 31 72, 239 32 22; факс 239 31 28



Підписано до друку 29.11.07. Формат 60x84^{1/8}. Вид. № 174. Гарнітура Arial. Папір офсетний. Друк офсетний. Наклад 500. Ум. друк. арк. 7,0. Обл.-вид. арк. 10,0. Зам. № 27-4194.

Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет"
01601, Київ, 6-р Т. Шевченка, 14, кімн. 43,
☎ (38044) 239 32 22; (38044) 239 31 72; (38044) 239 31 58; факс (38044) 239 31 28
E-mail: vydav_polygraph@univ.kiev.ua
WWW: http://vpc.univ.kiev.ua

ВІСНИК

КИЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА

ISSN 1728-2667

ЕКОНОМІКА

97/2007

Засновано 1958 року

У збірнику досліджуються актуальні проблеми розвитку страхового ринку України в умовах глобалізації, розкриваються теоретичні, організаційно-правові засади та практичні засади функціонування інститутів фінансового ринку, наводиться розгорнутий аналіз стану та перспектив розвитку вітчизняної економіки та її структурних складових.

Розраховано на викладачів, наукових співробітників, аспірантів та студентів.

The collection deals with actual problems of development in insurance market of Ukraine under globalization, theoretical, organizational, law aspects and practical base of functioning institutions on finance market, the detailed analysis of the current situation and development perspectives of national economics and its structure parts is conducted.

The collection is oriented on teachers, scientists, PhD-students and students.

ВІДПОВІДАЛЬНИЙ РЕДАКТОР

В.Д. Базилевич, д-р екон. наук, проф.

РЕДАКЦІЙНА
КОЛЕГІЯ

А.А. Чухно, д-р екон. наук, проф., акад. НАН України;
Д.М. Черваньов, д-р екон. наук, проф., чл.-кор. АПН України;
В.А. Євтушевський, д-р екон. наук, проф.; П.С. Єщенко, д-р екон. наук, проф.; І.О. Лютий, д-р екон. наук, проф.; В.О. Мандибура, д-р екон. наук, проф.; В.Л. Осецький, д-р екон. наук, проф.;
А.О. Старостіна, д-р екон. наук, проф.; О.І. Черняк, д-р екон. наук, проф.; В.Г. Швець, д-р екон. наук, проф.; А.В. Шегда, д-р екон. наук, проф.; В.М. Шелудько, канд. техн. наук, доц. (відп. секр.)

Адреса редколегії

03022, Київ-22, вул. Васильківська, 90-а, корп. економічного факультету; ☎ (38044) 259 71 82

Затверджено

Вченою радою економічного факультету
27.03.07 (протокол № 8)

Атестовано

Вищою атестаційною комісією України.
Постанова Президії ВАК України
№1-05/7 від 09.06.99

Зареєстровано

Міністерством інформації України.
Свідоцтво про державну реєстрацію КІ № 251 від 31.10.97

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

© Київський національний університет імені Тараса Шевченка,
Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет", 2007

Ігнатюк А. Державне регулювання галузевих ринків: світовий досвід та перспективи	4
Жилінська О. Науково-технічна діяльність в епоху інтернет	7
Приймак В., Анісімова Л. Технології прийняття управлінських рішень	11
Скотний П. Кластерні стратегії регіонального розвитку	14
Дучинська Н. Нагромадження сучасних форм капіталу як основа випереджального розвитку постсоціалістичних країн	17
Шелудько В., Вірченко В. Розвиток теорії фінансового посередництва у працях українських економістів кінця XVIII – початку XX ст.	20
Казимір Д. Організаційно-економічні засади функціонування інститутів спільного інвестування в Україні	22
Кравченко В. Міжнародна нормативна база управління підприємницькими ризиками та можливості її застосування в Україні	26
Бігдаш В. До питання впливу глобальних тенденцій страхових ринків на діяльність вітчизняних страхових компаній.....	29
Вовчак О. Інвестиційна діяльність страхових компаній: сучасний стан, тенденції та перспективи	33
Залетов О. Державне регулювання страхування життя в умовах глобалізації світової економіки	37
Шевченко В. Інтернаціоналізація страхових ринків транзитивних економік та європейське регулювання	39
Мішура Ю., Пономаренко О. Актарна освіта у формуванні конкурентноспроможного страхового ринку України	43
Навроцький С. Концепція розвитку сільськогосподарського страхування	45
Недбаєва С. Вплив глобалізаційних процесів на український ринок страхування	48
Піскунова О., Рядно О., Рибальченко Л. Перспективи розвитку страхового ринку в регіонах України	50
Смирнов С., Смирнов В. Роль та значення страхового сектора в системі забезпечення фінансової безпеки	53
Шевчук О. Мережеві та інформаційні технології у оптимізації структури споживчого ринку	56
Ущатовський Ю. Теорія цінності – основа економічної концепції Миколи Зібера	59

мірами і якістю людських потреб незрівнянно значніша, більша, ніж різниця між ними.

На думку Миколи Зібера, трудова теорія цінності є надбанням усього людства. Надзвичайно цікавим є спостереження українського вченого, що витoki "теорії праці як вимірювача і регулятора мінових відносин" слід шукати в найдавніших звичаях первісних народів, через які общинна праця призводить до общинної, а відокремлена праця – до приватної власності.

М. Зібер намагався аналізувати економіку як єдине ціле. Серед стадій руху суспільного продукту вчений виділяв виробництво, а оскільки виробництво, на його думку, скеровується теорією цінності, то саме ця проблема знаходилась в полі його зору. Не слід забувати, що вчення про цінність і капітал найважливіші складові доктрини Давида Рікардо, тому теоретичне спрямування основної праці Миколи Івановича Зібера присвячено дослідженню взаємозв'язку між поглядами Давида Рікардо і доктриною Карла Маркса.

Можна погодитись із І.-С. Коропецьким, який відзначив у працях М. Зібера характерну для багатьох економістів двозначність у поясненні теорії цінності Д. Рікардо: одна група економістів теорію цінності Д. Рікардо інтерпретує як трудову теорію вартості, а друга – як теорію витрат на продукцію щодо базових факторів виробництва. "Розглядаючи Рікардові обмінні курси товарної продукції, Зібер пише в дусі трудової теорії вартості, – зауважує І. Коропецький. – Коли ж він переходить до проблеми співвідношення заробітної плати й прибутку, його виклад нагадує теорію виробничих витрат. Водночас М. Зібер наполягав, що тут немає двозначності: справа лише у визначенні. Те, що одні економісти називають працею як витоком вартості, інші характеризують як виробничі витрати" [9, с. 53-54]. М. Зібер вважає, що Д. Рікардо має повне право вживати ці два вирази взаємозамінними, оскільки для нього вони означають одне явище, лише з двох різних поглядів. Якщо з точки зору суспільства пропорції обміну визначаються працею, то з точки зору підприємця – виробничими витратами (головним чином на заробітну плату та середній чи звичайний прибуток). Прихильність М. Зібера до трудової теорії цінності простежується у тому, що він бачить працю в основі прибутку (надлишку), який є частиною цінності.

На думку М. Зібера, Д. Рікардо, точно визначивши трудову теорію цінності (вартості), окреслив також походження чистого прибутку як результату продуктивної праці найманих робітників. Виходячи з цього, М. Зібер запитує: "Що залишалося додати до цього авторові "Капіталу", окрім точнішої, детальнішої й ширшої формули?" Відповідь така: Маркс додав, "що продуктивність праці найманого робітника... є результатом додаткової праці протягом додаткового часу для вироблення додаткової вартості, або продукції" [5, с. 343].

На перший погляд дослідження категорії цінності у Миколи Зібера збігається з її марксистським аналізом. Теорію додаткової вартості Карла Маркса вчений характеризував як "основне ядро" "Капіталу", захищав її у низці полемічних статей проти критиків К. Маркса, у основній праці "Давид Рікардо і Карл Маркс у їх суспільно-економічних дослідженнях". Такі уподобання Миколи Зібера особливо відтіняються на тлі критики:

1) теорії витрат виробництва, яку дехто з економістів ототожнював з трудовою теорією цінності;

2) всяких суб'єктивних теорій цінності;

3) теорії визначення цінності (вартості) товару співвідношенням попиту і пропозиції, яку так чи інакше дотримувались економісти: Маклеод (Шотландія), Дж. Стюарт (Англія), Т. Р. Мальтус (Англія), Ж.-Б. Сей (Франція).

Прихильники останньої, на його думку, не вирізняють вартість і ціну товару, як зміст і форму; відривають працю, як джерело вартості, від самої вартості; не розрізняють закон співвідношення попиту і пропозиції із законом вартості. М. Зібер вважає, що такий підхід є далеким від науки, оскільки заводить у глухий кут трудову теорію вартості та аналіз походження, суті і коливання прибутку.

На нашу думку, М. Зібер був **прихильником не марксистської, а рікардіанської концепції трудової теорії цінності**. Прихильність М. Зібера до економічних поглядів і методологічних засад Карла Маркса, зокрема до теорії додаткової вартості, не зашкодила вченому критично сприймати загальну революційну доктрину марксизму [7, с. 70].

Творчість Миколи Івановича Зібера припала на час пошуку нових концептуальних підходів в економічній теорії, який пов'язують з "маргіналістською революцією" 70-х років XIX ст. Вчений був палким прихильником трудової теорії цінності, яку він вважав науковим здобутком людства. З огляду на сказане, цілком природно, що М. Зібер був одним із останніх, хто у своїх працях намагався захистити трудову теорію цінності (вартості) Сміта-Рікардо, спираючись на наукові аргументи. Вчений вдало пояснив еволюцію, конкретизував та поглибив трудову теорію цінності класичної школи Сміта-Рікардо. Він заперечував витратні і суб'єктивні теорії цінності і теорії, що пояснювали цінність відношенням попиту і пропозиції. Але українська економічна наука в кінці XIX століття обрала нові шляхи розвитку, в тому числі і у створенні нової парадигми теорії цінності.

1. Аникин А. В. Путь исканий: Социально-экономические идеи в России до марксизма. – М.: Политиздат, 1990. 2. Горіна Л. П. Нариси з історії політичної економії в Україні (остання третина XIX- перша третина XX ст.). – К.: Наукова думка, 1994. 3. Енциклопедія українознавства. Т. 3 – К.: Глобус, 1996. 4. Зибер Н. И. Давид Рикардо и Карл Маркс в их общественно-экономических исследованиях. – С.-Пб., 1885. 5. Зибер Н. И. Избранные экономические произведения: В 2 т. – М.: Соцэкгиз, 1959. – Т. 1.; Т. 2. 6. Злупко С. М. Дослідження з історії економічної думки // Український історичний журнал. – 1962. – №5. – С. 95-99. 7. Злупко С. М. М. І. Зібер – дослідник світової економіки та економічної думки (до 150-річчя від дня народження) // Економіка України. – 1994. – №8. – С. 67-74. 8. Корнійчук Л. Я. Суспільно-економічна думка на Україні в 70-х роках XIX ст. – К.: В-во Київського університету, 1971. 9. Коропецький І.-С. Українські економісти XIX століття та західна наука. – К.: Либідь, 1993. 10. Маркс К. Капітал. Критика політичної економії. – К., 1952. – Т. 1. 11. Сороковська С. В. Дослідження з історії економічної думки на Україні // 3 історії марксистсько-ленінської економічної думки на Україні. Респ. міжвід. наук. зб. Редкол.: Д. Ф. Вірник (відп. ред.) та ін. – К.: Наукова думка, 1966. – С. 108-117. 12. Українська економічна думка: Хрестоматія / Упоряд., наук. ред. пер., авт. вступ. розд. і біогр. довід. С. М. Злупко. – К.: Знання, 1998. 13. Ущатовський Ю. В. Еволюція теорії цінності в українській економічній думці (від давнини до початку XX ст.): Наукове видання. – Житомир: ЖІТІ, 2002. 14. Цаголов Н. А. Н. И. Зибер – первый пропагандист экономической теории марксизма в России // История русской экономической мысли: В 3 т. / АН СССР. Институт экономики. – М.: Из-во соц.-эк. литературы, 1960. – Т. 2. Ч. 2. – С. 57-94. 15. Энгов Р. У истоков "Чистой экономической теории": Л. Вальрас // Вопросы экономики. 1990. – №11. – С. 111-121.

Надійшла до редколегії 24.01.07

шера. На його думку, Ж. Прудон помиляється, коли стверджує, що із зростанням виробництва продукту знижується ціна його продажу. В умовах вже задоволеної потреби надлишок може бути взагалі не проданим, отже його ціна не знизиться. В межах між цілковитим незадоволенням і цілковитим задоволенням потреби кожна наступна одиниця продукту дійсно впливає на ціну інших одиниць, проте це залежить від самостійних причин. Він помиляється також, вважаючи, що найкорисніші предмети найдешевші. Предметів, які б були найкориснішими, не існує взагалі, а випадкові місцеві впадобання не слід розглядати як абсолютну норму.

М. Зібер критикує погляд Бруно-Гільдебранда, який стверджує, що чим більше корисних продуктів, тим нижча корисність кожного з них. В межах потреби всякий новий екземпляр продукту приносить нову одиницю корисності, отже корисність інших екземплярів залишиться незмінною. У випадку зменшення числа екземплярів продукту потреба лишиться незадоволеною, проте не слід робити висновок, що корисність наявних продуктів зросла. Зростає лише страх залишитись без вдоволеної потреби, а це елемент зовсім сторонній як до корисності, так і до цінності. Саме елемент страху, на думку М. Зібера, допомагає віднайти Бруно-Гільдебранду гармонію між корисністю і цінністю. Порівнюючи величини конкретних цінностей, В. Рошер стверджував, що мінова цінність продуктів співвідноситься з їх обсягом. М. Зібер вважає зайвим роз'яснювати помилковість цього твердження, певно з огляду на певну його очевидність.

М. Зібер не поділяє думку про повну хаотичність господарських відносин, зауважуючи, що сукупність господарств не має для цього необхідних умов, окрім того, для тривалого проміжку часу характерна стабільність ціни на продукт. Він навіть передбачає наявність певного "суспільно-економічного плану сукупності господарств", який має зовнішні і глибоко приховані внутрішні риси. Можливо у такий спосіб М. Зібер визнавав наявність у ринковому господарстві сил, що забезпечують йому рівновагу. Коли Микола Зібер описує зовнішні риси "суспільно-економічного плану сукупності господарств", то він непрямо визнає рівноважну функції попиту і пропозиції: "Кожна господарська група, за допомогою дослідів довідавшись про розміри і умови постачання, виробляє продукт, що потрібен іншим групам... Якщо кожна група постачає стільки, скільки потрібно іншим, то, напевно, усі забезпечені як слід" [4, с. 41].

Вчений не погоджується з тим, що середні обсяги пропонувані до обміну продуктів визначаються порівнянням необхідності потреб. При обмінних операціях обмінюються не просто корисні, але й певною мірою рівні між собою речі. Якими ж спільними економічними якими повинні бути наділені предмети, щоб їх можна було прирівнювати один до одного? Лише праця, на думку М. І. Зібера, витрачена на виробництво того чи іншого предмету, є тим елементом, що дозволяє робити такі порівняння. Тільки прирівнюючи кількість праці ми можемо пояснити: 1) незмінність відношень представлених до обміну продуктів; 2) досить низьку оцінку такого необхідного продукту, як хліб

Точність обліку кількості праці, що витрачається на виготовлення продукту, на думку М. Зібера, – це єдина відмінність між сукупністю господарств та ізольованим господарством у відношенні до праці. Дотримуючись правила виготовлення продукції у відповідності до якісних і кількісних потреб інших господарств в умовах середніх в суспільстві технічних можливостей і витрат праці, "кожна господарська група виконує суспільно-економічний план, що впливає із сутності пануючої

економічної форми виробництва – розподілу в суспільстві праці, створює постійні умови постачання суспільства продуктами" [4, с. 44]. На жаль, М. Зібер не визначає, яким чином дотримуватись наведених правил, наприклад, як проводити облік різнорідної праці, як визначити середні для суспільства витрати праці на виготовлення того чи іншого продукту? Враховуючи, що з розподілом праці її якісний зміст суттєво змінився, викликає сумнів у можливості вирішення проблеми.

Микола Зібер вдало побачив вразливість теорій (зокрема теорії Л. Вальраса), що приписують конкуренції встановлення певної ціни, зазначивши, що такі теорії залишають без розгляду механізм ціноутворення. Думку, що модель Л. Вальраса дозволяє виявити деякі суттєві властивості зрівноважених цін, але не дає уяви щодо самого механізму їх формування, сьогодні поділяють деякі вчені [15, с. 114-115]. Але М. Зібер не помічає вразливості власного підходу, коли трохи згодом пише: "Кожне господарство пропонує продукт безумовно відомої якості і кількості, вироблений за певних технічних умов, що коштує певної кількості праці. Відхилення від такої середньої норми або карається, або винагороджується, у відповідності до їх властивостей, але завжди коригуються ринком у тому розумінні, що як кількість праці, так і кількість продуктів, в середній час і середнім числом, – тримаються певного рівня" [4, с. 41]. Складається враження, що М. Зібер зловживає правилом середніх чисел, намагаючись уникнути відповідей на складні запитання. Наприклад, хотілось б отримати відповідь на запитання: як діє ринковий механізм встановлення середнього рівня витрат праці?

М. Зібер не надавав відносинам власності, які є вагомим і суттєвим елементом у марксистській концепції розподілу додаткової вартості, якогось особливого значення. Вважати відношення власності основними умовами обміну в умовах суспільного розподілу праці або надавати їм пріоритету щодо виробництва чи споживання, на думку М. І. Зібера, є помилковим. Право власності в ізольованому господарстві знаходиться в зародковому стані, а в господарстві, де існує розподіл праці, є швидше "санкцією встановлених економічних форм, ніж їх елементом".

Охарактеризувавши економічні відношення людей до речей, М. Зібер свій методологічний підхід завершує такими висновками: 1) єдиним елементом споживної цінності є "спеціально-корисна праця", а цінності (мінової цінності) – "відсторонена від своїх спеціальностей загальнолюдська праця"; 2) всякий предмет господарства є носієм "спеціально-корисної праці" і "праці загальнолюдської", тому людям видається, що відношення відбуваються між товарами, а не між самими людьми, що перенесли на товар свою робочу силу; 3) різниця між ізольованим господарством і господарством з розподілом праці полягає в появі нової ідеї про мінову цінність.

При дослідженні теорії цінності Микола Зібер використовував притаманний англійським класикам **абстрактно-дедуктивний метод**, хоча й розумів його слабкі місця. Зокрема, віддаючи належне науковим висновкам школи Рікардо, Миколу Зібера цікавило: "Яким чином отримуються такі висновки за повної відсутності матеріалу, зібраного і згрупованого за правилами статистики?" [12, с. 111]. Більшість зроблених Адамом Смітом наукових висновків, на його думку, здобуто гіпотетичним шляхом. Найбільше це стосується його теорії цінності. На думку М. Зібера, *неможливо фактично переконатись, що цінність речей вимірюється працею, а в основі більшості обмінних операцій є рівність витрат*. Проте дедуктивна методологія дослідження цінності є виправданою, оскільки в її основу покладено цілком очевидний і беззаперечний факт, що схожість між роз-

Ignatyuk A. State regulation of branch markets: world experience and perspectives	4
Zhylynska O. Scientific and technical activity in era of internet	7
Primak I., Anisimova L. Technologies of decision making.....	11
Skotnyy P. The clusters' strategies of the regional development.....	14
Duchinska N. The modern forms of capital accumulation in the formation of advancing development in the former–socialist courtries	17
Shelydko V., Virchenko V. Development of the theory of financial intermediation in proceedings of Ukrainian economists in the end of XVIII century – in the beginning of XX century	20
Kazymir D. Organizational-economic bases of functioning of institutes of collective investment in Ukraine	22
Kravchenko V. International normative base of the enterprise and organization risk management and possibility of its use in Ukraine	26
Bigdash V. To question of influence of global trends of insurance markets on ukrainian insurance company activity.....	29
Vovchak O. Investment activity of insurance companies: modern state, tendencies and prospects	33
Zaletov O. State regulation of a life in conditions of globalization of economic.....	37
Shevchenko V. Internationalization of insurance markets of transitional economies and european regulation	39
Mishura Yu., Ponomarenko O. Actuarial education in formation of competitive insurance market in Ukraine	43
Navrotsky S. Conception of development of agricultural insurance	45
Nedbaeva S. Affecting of globalization the ukrainian market of insurance.....	48
Piskunova O., Ryadno O., Rybalchenko L. The prospects of development of insurance markets in ukrainian regions.....	50
Smyrnov S., Smyrnov V. Role of insurance sector in system of maintenance of financial	53
Shevchuk O. Technologies of networks and informations are in optimization of structure of user market	56
Ushchapovskyi Yu. Value theory – basis of economic concept of Mykola Ziber.....	59

А. Ігнатюк, канд. екон. наук, доц.

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ГАЛУЗЕВИХ РИНКІВ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ

На основі світового досвіду обґрунтовується необхідність посилення державної галузевої політики в Україні з метою переходу до постіндустріальної цивілізації в умовах глобалізації, що визначаються її пріоритети та напрямки.

Based on the worldwide experience it is proved the necessity of state industry policy strengthening in Ukraine for rendering to postindustrial civilization in globalization context and it is determined it priorities and directions.

Сучасні ринкові відносини практично в усіх країнах регулюються державою, що пов'язано з об'єктивною неспроможністю ринку вирішувати складні проблеми розвитку суспільства. Роль державних органів полягає, перш за все, в контролі за дотриманням чесних правил гри з боку суб'єктів ринкових відносин, а також у підготовці законів та нормативів, які дозволяють державі виконувати її основні функції. Безумовно, державне законодавство пов'язане з політичною кон'юктурою, що постійно змінюється, але все ж такі має враховувати об'єктивно необхідні господарські зв'язки, міжгалузевий та міжнародний перелив капіталу, зміни на світовому ринку, міжнародні валютно-фінансові відносини.

Як відомо, основні функції держави пов'язані з відмовами ринку, тобто нездатністю ринку вирішити такі складні питання як соціальний захист населення, стабільність та економічне зростання, захист конкуренції, забезпечення суспільними благами. Сферою застосування державного регулювання можуть бути відносини між суб'єктами економіки на макро, мікро та мезорівень, а об'єктами є всі сфери економічної діяльності, такі як економічний цикл, структура господарювання, умови нагромадження капіталу, зайнятість, грошовий обіг, платіжний баланс, ціни, НДДКР, умови конкуренції, соціальні відносини, навколишнє середовище, зовнішньоекономічні зв'язки тощо.

В умовах переходу до постіндустріального суспільства, посилення глобалізації економіки, особливе значення набуває регулювання з боку держави відносин на мезорівні, тобто окремих ринків, а особливо їх частини з боку пропозиції, – галузевих ринків. Саме на даному рівні формуються матеріальні основи сучасного постіндустріального суспільства, закладаються основи якісно нових продуктивних сил. Держава має враховувати об'єктивні суперечності, що існує сьогодні між розвитком виробничих відносин, які будуються на постійно зростаючих потребах населення, сучасних формах власності та розвитком продуктивних сил української економіки. Необхідним є переорієнтація державного регулювання у бік ефективного стимулювання пріоритетних для України, з урахуванням розвитку НТП, галузей економіки. Ціль статті: на основі історичного досвіду переходу розвинених країн до постіндустріальної цивілізації проаналізувати місце держави у даному процесі, визначити роль галузевої політики у структурній перебудові економіки перехідного періоду та напрямки її здійснення.

У процесі розвитку економічної науки сформувалося багато концепцій державного регулювання економіки, що знайшли відображення у роботах Дж.Кейнса, М.Фрідмана, Дж.Стігліца, інших. Кожна з них відповідала тій головній меті і пропонувала такі інструменти її досягнення, які б дозволяли, враховуючи існуючий стан економіки, найефективніше її досягнути. Якщо не визначити головні пріоритети, тобто головну мету державного регулювання, неможливо обрати і відповідні інструменти для її реалізації.

На початковому етапі переходу до ринкової економіки, коли чітко був означений напрямок руху економіки до ринкових відносин, зрозумілими були й інструменти державного регулювання, що спрямовані на розширен-

ня форм власності, запровадження дії механізму товарно-грошових відносин, тобто зміну виробничих відносин, які не відповідали розвитку продуктивних сил економіки. Зіткнувшись із проблемою стійкості грошового обігу, держава використовувала надзвичайно активно інструменти монетариської концепції державного регулювання. У подальшому економісти наполягали на кейнсіанських інструментах, які б дозволили збільшити сукупний попит та стимулювати інвестиції в економіку. Але кейнсіанські інструменти, як відомо, були застосовані у період індустріального розвитку економіки, вони не враховують структурної передумови, яка вкрай необхідна при переході до постіндустріального суспільства. На наш погляд, сьогодні об'єктивно визначеною є мета переходу української економіки до постіндустріального розвитку, що обумовлює активне втручання у галузі промисловості з метою впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво. Ці заходи мають спрямовуватися на розвиток, в першу чергу, продуктивних сил, тобто стосуються впливу на сукупну пропозицію, а не попит, на відміну від кейнсіанських інструментів, що необхідно дослідити більш докладно та визначити основні пріоритети даних процесів.

Сьогодні в російській економічній літературі, зокрема професором Андріановим В.Д., запропоновано новий погляд на економічну систему як функціональну економічну систему (ФЕС), яка є механізмом саморегуляції, за порученням стійкого економічного розвитку [1]. Функціональні економічні системи, на думку Андріанова В.Д., це сукупність інститутів і організацій, які утворюють механізми саморегуляції, що забезпечують підтримку рівноваги навколо визначених та заданих макроекономічних параметрів та індикаторів. ФЕС відрізняються від цілеспрямованих систем, таких як банківська, податкова, страхова тощо, тим, що ФЕС є саморегулюючими структурами, в яких відхилення від встановлених показників стійкості призводить до мобілізації механізмів, що забезпечують відтворення втраченої рівноваги.

Поняття стійкості рівноваги було запроваджено у неокласичній моделі загальної економічної рівноваги Л.Вальрасом, але на відміну від останньої, де механізм саморегуляції забезпечує дія законів попиту, пропозиції та конкуренції, у моделі Андріанова В.Д. процес саморегуляції здійснюють інститути. Держава через ФЕС втручається в ринкові процеси лише з метою підтримки макроекономічної рівноваги, стійкості та конкуренції. Автор до основних ФЕС відносить такі, що: регулюють рівень інфляції, забезпечують збалансованість державного бюджету, підтримку стабільності національної валюти, формування та підтримку конкурентного середовища, захист внутрішнього ринку від недобросовісної конкуренції, забезпечує соціальний захист населення та навколишнього середовища, стимулює економічне зростання та пріоритети економічного розвитку. Безумовно, створення такої моделі економічної системи, яка б була здатною до швидкого та гнучкого реагування на всі зміни, що відбуваються навколо, є завданням, рішення якого забезпечило стійке економічне зростання та розвиток.

Але, як зазначає й сам автор даної концепції, над створенням такої системи необхідно ще попрацювати,

що суспільно-економічне явище слід розглядати у чистому вигляді, з дотриманням часу і місця, у яких воно відбувається; 3) об'єднують під однією спільною назвою абсолютно протилежні явища.

М. Зібер наводить приклади, що ілюструють першу помилку. Наприклад, перша помилка проявляється, коли такі економісти, як Сеніор, Вальрас намагаються підійти до цінності, відштовхуючись від рідкісності предметів. Вони розглядають суспільство споживачів з погляду виробника, як окремої особи. Рідкісність предмету однаковою мірою стосується як виробника, так і споживача, тому годі наділяти виробника якимсь особливим привілеєм, що полягає у вилученні із споживача не тільки за витрачену на виготовлення рідкісних предметів працю, але й за саму рідкісність. Отже, за М. Зіберам отримувати від споживача можна тільки за витрачену на виготовлення предметів працю. Не викликає сумніву, що зазначена критика Сеніора і Вальраса зроблена з позицій трудової теорії цінності.

М. Зібер критикує Вальраса, помилка якого полягає у тому, що він розглядає суспільне господарство з позиції приватного: випадковості у витратах господарських сил не можуть розглядатись як чинник, що здатен регулювати суспільне господарство. М. Зібер заявляє: "Оскільки можна витратити багато на виробництво речі "непотрібної", то можна зробити висновок, що закон витрат виробництва, та, певно, і всякий інший об'єктивний закон, є не більше ніж фантом хворобливої уяви" [4, с. 18-19]. Отже, за М. Зіберам, закон витрат виробництва – об'єктивний закон. Проте визнання об'єктивним законом витрат виробництва, ще не підтверджує прихильності вченого до витратної концепції цінності.

М. І. Зібер критикує витратну концепцію цінності, оскільки вона ігнорує методологічного правила розгляду суспільно-економічного явища у чистому вигляді: "Не говоримо вже про приклад Бастія, що коли погодитись з теорією витрат виробництва, то потрібно зробити висновки, що масло, вивезене із Парижа до Марселя і повернуте до Парижа, внаслідок непродажу, повинно бути дорожчим на подвійні витрати перевезення. Схожими домішками і спотвореннями справжнього характеру економічних явищ, письменники, на зразок Бастія, думали забезпечити інтереси свого класу" [4, с. 20]. Вчений розумів, що кожне окреме господарство має індивідуальні витрати праці на виготовлення продукту, тому застерігав проти поспішних висновків, зроблених на підставі аналізу діяльності окремого господарства. М. Зібер пропонував застосувати правило середніх чисел, яке врахує відмінності між приватним і суспільним господарствами.

Для Миколи Зібера очевидно, що "цінність повинна перебувати у певному зв'язку з економічними відношеннями між людьми щодо речей. Не можна шукати цінність у предметах, з якими люди ще не контактували" [4, с. 25]. М. Зібер пропонує окремо розглядати вчення про цінність для господарства "ізолюваного" (сьогодні кажуть – "натурального") і господарства з наявним розподілом праці. Економічні взаємини між людьми щодо речей, на думку вченого, можуть бути трьох видів: 1) речі споживаються, 2) речі виробляються, 3) речі перебувають у володінні.

Корисність в ізолюваному господарстві – це власність речі задовольняти потреби. Корисність має об'єктивний характер, а її джерелом є конкретна праця. Характеризуючи процес задоволення потреб, М. І. Зібер піддає критиці суб'єктивну теорію цінності, залучаючи до цього вже відоме правило середніх чисел. Якщо ізолюване господарство має набір предметів, що може повністю задовольнити потреби його чле-

нів, то якщо спостерігати за таким станом "в даний середній момент, то з'ясується, що усі предмети використовують своє призначення однаково і, тому що, кожен з них призначений якісно відмінний від інших потреби, то порівняння між ними, відверто кажучи, не може бути зроблено ніякого. ... Якщо ж значення усіх благ однако-ве, то порівняльна необхідність потреб дорівнює нулю, і усі відношення предметів до осіб з боку корисності благ обмежуються єдино суб'єктивною властивістю благ бути придатними при нагоді до діла" [4, с. 26-27].

М.І. Зібер розглядає корисність як споживчу цінність (вартість). На думку вченого, саме суб'єктивні тлумачення одного випадку порівняння необхідності потреб спричинили появу різноманітних хибних теорій цінності, які ґрунтуються на споживчій цінності. Відводили значну роль споживчій цінності в системі економічного аналізу, за словами М. Зібера, є помилкою, оскільки такий підхід не сприятиме пізнанню справжніх законів обміну.

Перевага у виборі предметів для задоволення потреб ґрунтується, за словами М. Зібера, виключно на "класифікації потреб в міру їх необхідності" (не враховуючи тих випадків, коли приходиться порівнювати кількість одиниць блага для задоволення потреб). Твердження, що один предмет корисніший за другий, доречне за умови, коли ми його співвідносимо до певного моменту часу. "До того моменту, коли тиск потреби на думку про ту чи іншу корисність не переходить в дію, до нього не слід ставитись як до економічного факту. Знаходячи прояв у господарському житті, тиск цей в ізолюваному господарстві тільки що й може прийняти форму надання переваги одному продукту перед іншим", – зазначав економіст [4, с. 31]. Коли ж за певних обставин в ізолюваному господарстві виникає потреба робити вибір між речами і між потребами, то перевага надається або більшому числу одиниць предметів, або більш необхідній потребі.

Предмети в ізолюваному суспільстві, за Миколою Зіберам, створюються за допомогою праці, яка може мати подвійний характер: "праця взагалі і праця спеціально корисна". Вплив Карла Маркса на такий підхід очевидний, досить розкрити першу главу (другий пункт) "Капіталу" щоб переконатись у цьому. Це підтверджується і подальшим висвітленням проблеми. М. Зібер зазначає, що в умовах ізолюваного господарства, ми не можемо говорити про відношення між людьми, що приймають форму відношень між речами, тому що в даних умовах панівним є безпосередньо-суспільне, а не опосередковане суспільством відношення людей до речей.

Розподіл праці і породжений ним обмін вносять суттєві корективи у ставлення до речей. Якщо в умовах ізолюваного господарства продукт вироблявся для власних потреб, то в умовах розподілу праці продукт виробляється "майже виключно" для задоволення чужих потреб. На цьому етапі виникає поняття мінової цінності (вартості) речей. М. Зібер відкидає як помилкові такі визначення цінності, що приписують речам особливу властивість до обміну, зауважуючи, що "не речі є носіями цієї властивості, а люди, що обмінюються між собою продуктами своєї розділеної та уособленої праці" [4, с. 35]. М. Зібер також стисло зупиняється на нових особливостях у ставленні суб'єктів господарювання до корисності, що виникають у зв'язку з розподілом праці. Він приходиться до висновку, що з переходом від ізолюваного господарства до сукупності господарств, "не дивлячись на часові і окремі відхилення і коливання, середнє відношення до корисностей, проте, залишається попереднім, тобто однаковим" [4, с. 36].

М. І. Зібер піддає критичній оцінці погляди щодо корисності і цінності Прудона, Бруно-Гільдебранда і Ро-

оригінальність багатьох думок М. Зібера, які лишались за цими рамками. Творчість вченого штучно виривалась із контексту розвитку української економічної думки. Нашою метою буде окреслити оригінальність трудової концепції цінності вченого, її відмінність від марксистської теорії додаткової вартості.

Серед українських економістів XIX століття дослідженню наукової спадщини Миколи Івановича Зібера приділялось найбільше уваги. Зокрема, було видано вибрані економічні твори вченого, що є надзвичайно рідкісним явищем для радянської доби [5]. Аналізу теоретичної системи М. І. Зібера присвятили свої праці українські та російські вчені: Н. Цаголов, С. Злупко, Л. Корнійчук, І.-С. Коропецький, А. Анікін, Л. Горкіна та інші [1; 2; 6, с. 96-97; 8; 9; 11, с. 112; 14]. У справі перекладу українською мовою праць М. Зібера зроблені лише перші кроки [12, с. 104-119].

Дослідження теорії цінності займає вагоме місце у науковому доробку **Миколи Івановича Зібера** (1844-1888). Навчаючись у Київському університеті, Микола Зібер під впливом Григорія Цехановецького та Миколи Бунге виявляє інтерес до політичної економії та статистики [9, с. 71-72; 3, с. 830]. Теоретичні проблеми цінності зацікавили вченого вже у магістерській дисертації: *"Теорія цінності і капіталу Д. Рікардо в зв'язку з пізнішими доповненнями і роз'ясненнями"* (1869). На формування його концепції цінності вплинуло наукове відрядження до Західної Європи, де він відвідував лекції відомих представників історичної школи Карла Кніса та Вільгельма Рошера [7, с. 68; 2, с. 29]. У Швейцарії М. Зібер пише серію статей про економічну теорію Карла Маркса, які публікує у розширеному варіанті своєї магістерської дисертації *"Давид Рікардо і Карл Маркс в їх суспільно-економічних дослідженнях"* (1885) [4]. У зазначеній монографії український вчений вперше у світовій економічній науці ґрунтовно аналізує перший том "Капіталу" К. Маркса.

Дисертація "Давид Рікардо і Карл Маркс в їх суспільно-економічних дослідженнях" найповніше висвітлює погляди Миколи Зібера щодо теорії цінності. Методологічні підходи автора до проблеми цінності висвітлено у першій, самій короткій, частині праці. Друга частина присвячена критичному поясненню "вчення про цінність Д. Рікардо, попередників та деяких послідовників його", де М. Зібер досліджує вчення про цінність класичної школи, порівнюючи його з вченнями інших шкіл: витрат виробництва, корисності, попиту і пропозиції. Основну частину, приблизно дві третини дослідження, М. Зібер присвячує розгляду економічної концепції Карла Маркса.

Карл Маркс згадує М. Зібера у післямові до другого видання "Капіталу": "Ще в 1871 р. М. Зібер, професор політичної економії в Київському університеті, у своїй праці "Теорія цінності і капіталу Д. Рікардо" показав, що моя теорія вартості, грошей і капіталу в її основних рисах є необхідним дальшим розвитком учення Сміта – Рікардо. При читанні цієї цінної книги західноєвропейського читача особливо вражає послідовне проведення раз прийнятої чисто теоретичної точки зору" [10, с. 14]. Якщо до цієї схвальної оцінки додати особисте знайомство М. Зібера з основоположником "наукового соціалізму" та зацікавлення вченого економічною доктриною марксизму, то утриматись від спокуси розглядати погляди Миколи Зібера виключно в марксистському контексті досить складно.

Проте на "немарксистськість" М. Зібера звертали увагу навіть дослідники-марксистки. Зокрема, Н. Цаголов зазначав: " Зібер, пізнавши закони капіталізму, тенденції їх розвитку, зупинився перед вирішальним у вченні Маркса, перед вченням про всесвітньо-історичну місію пролетаріату як могильника капіталізму і революційного творця нового соціалістичного суспільства. Зі-

бер, таким чином, не піднявся на справжню наукову вершину марксизму, яка найбільш глибоко і яскраво розмежовує науковий соціалізм від утопічного соціалізму" [14, с. 86]. Його підтримує інший російський вчений А. Анікін, зазначаючи: "В політичній економії Зібер глибоко і ґрунтовно показав історичне коріння і закономірності появи вчення Маркса. Менш окреслено Зібер бачив другий бік справи – революційний переворот, що здійснив Маркс в науці, принципову відмінність марксизму від вчення Сміта – Рікардо. ... Його взагалі мало цікавили питання політичної боротьби. Без усього цього російський марксизм не міг конституюватись ні як течія суспільної думки, ні як бойова теорія боротьби робітничого класу і його союзників" [1, с. 392]. Прихильність М. Зібера до "чистої науки" була помічена ще авторами біографій та мемуарної літератури дорадянських часів, що ж до аполітичності вченого, то існує низка фактів, які заперечують цю тезу [13, с. 113-119].

Більшість праць, що присвячені Миколі Зіберу, так чи інакше порушують теорію цінності вченого. Методологічні підходи вченого не лишають сумнівів щодо його відданості трудовій теорії цінності (вартості), оскільки саме з цієї позиції критикуються інші концепції цінності.

Концепції цінності вчений поділяє на дві групи: 1) такі, що розглядають корисність і цінність, як внутрішню властивість предмету (до такого розгляду, на його думку, тяжіють англійські економісти); 2) такі, що розглядають ці поняття у нерозривному зв'язку з думками людини щодо предмету (до такого розгляду тяжіють переважно німецькі економісти).

Англійські економісти корисність розглядають як здатність конкретного предмета задовольняти потребу. Цінність у А. Сміта, Мак-Куллоха, Дж. С. Мілля є внутрішньою властивістю речі, і розглядається ними як самостійне явище. М. Зібер зауважує, що подвійний підхід А. Сміта у визначенні цінності спричинив велику кількість помилок у розумінні теорії цінності. На думку М. Зібера, особливості німецького підходу, коли поняття корисності пояснюється оцінкою людини предмету, можна пояснити, з одного боку, метафізикою, а з другого – банальністю, яка "однаково ставиться до всього існуючого, а зовсім не тільки до цінності чи до корисності. Що людина має свої думки щодо цінності, – це ще не засвідчує ніякого визначення цінності, тому що людина однаково обговорює і усякі інші речі" [4, с. 10]. Отже, вчений чітко розмежовує науковий і побутовий підхід до оцінки економічних явищ. Архаїчність німецького підходу М. Зібер пояснює тим, що Німеччина ще не доросла, на відміну від Англії, до сучасної економічної організації суспільства. Для німецьких і французьких економістів корисність є родовою властивістю речі, а цінність – видовою. Саме суб'єктивність підходу до цінності сприяла появі таких категорій як ступінь корисності, непряма корисність тощо.

Суб'єктивність розуміння цінності, на думку М. Зібера, заважає подальшому дослідженню, проте "аналізуючи умови, що встановлюють цінність, німецькі економісти звичайно визнають закон витрат виробництва і, таким чином, зовсім втрачаючи з поля зору суб'єктивну цінність, якій за хвилину надавали не тільки велике, але і виключне значення" [4, с. 10-11]. На наш погляд, М. Зібера **можна вважати прихильником моністичної теорії цінності**, тобто теорії, що визнає єдине джерело цінності: оскільки для нього поєднувати дві теорії цінності – витратну і суб'єктивну – неможливо. Трудова теорія цінності у її марксистській інтерпретації належить саме до таких теорій.

М. Зібер запропонував свою схему аналізу цінності і застеріг від типових помилок, які вчені здійснюють: 1) суспільне господарство отожднюють з окремим приватним господарством; 2) ігнорують методологічне пра-

вона є більше притаманною вже розвиненим ринковим економікам, де, дійсно, у процесі еволюції сформувалася система, яка здатна реагувати на запити сучасного постіндустріального суспільства, і в першу чергу, на наш погляд, внаслідок сформованих внутрішніх ринків товарів, які в повній мірі здатні до саморегулювання. Українська ж економіка, незважаючи на переважно стабільний рівень інфляції та інші достатньо непогані макроекономічні показники, час від часу демонструє серйозний дисбаланс на окремих стратегічно важливих ринках, таких як ринок хліба, бензину тощо, який неможливо врегулювати без втручання держави. Це є свідченням, в першу чергу, недорозвиненості ринкових відносин внаслідок недостатнього рівня конкуренції або інших причин, які порушують механізм саморегуляції ринку, що потребує вивчення та створення такої системи, яка б дозволяла без втручання держави пристосовуватися до постійно змінюючихся умов, у тому числі до необхідності інновацій, запровадження нових технологій як фактору підвищення конкурентоспроможності.

Сучасний стан економіки України характеризується переходом до постіндустріальної економіки, коли необхідним є масове переобладнання виробництва, виведення науки та знань на перше місце серед пріоритетних завдань суспільства. Цей процес здійснюється еволюційно, під впливом процесів глобалізації, який забезпечує розвиток нових технологій у певних галузях, які на сьогоднішній день є пріоритетними для іноземного капіталу, який абсолютно не зацікавлений у загальному розвитку економіки та посилення конкурентоспроможності України.

Історія перших етапів переходу до постіндустріальної економіки розвинених країн свідчить про достатньо серйозний рівень державного втручання у розвиток окремих галузей виробництва. Такі країни як Японія, Франція після другої світової війни обрали шлях структурної перебудови економіки на основі визначення пріоритетних галузей для розвитку та здійснення активних реформ у цих галузях. Так пріоритети промислової політики Японії змінювалися цілеспрямовано від розвитку працемістких (легка промисловість), потім матеріаломістких (металургія, нафтохімія, автомобільна промисловість) до наукомістких галузей та виробництв (електроніка, біотехнологія, нові матеріали). Це здійснювалося, використовуючи дві основні моделі державного регулювання: переважно прямого державного втручання (50 – 70 роки) та непрямого втручання (80-ті роки) [2]. У 50 – 70 роки XX століття діяла система жорсткого адміністративного регулювання, що мало погалузовий характер. Кожна галузь контролювалася конкретною урядовою установою, починаючи від отримання ліцензії та закінчуючи обумовленим обсягом та структурою виробництва, встановленням меж на ціни та послуги. Заходи адміністративного регулювання розроблялися, як правило, державним апаратом та приватними фірмами. Для цього при міністерствах, департаментах, відділах була створена мережа консультативних рад, у склад яких входили представники державного апарату, підприємницьких організацій, профспілок та вчених, звичай під керівництвом крупного бізнесу. Головними завданнями держави були: підтримка малого бізнесу, захист японських фірм від іноземних конкурентів, підтримка компаній пріоритетних галузей, а з середини 70-х років – стимулювання зменшення енергетичності виробництва та забруднення навколишнього середовища. З метою розвитку малого бізнесу було посилено антимонопольне законодавство, а також регламентувалися обсяги виробництва та продажу з метою контролю за конкурентною боротьбою, нижні межі цін, стимулювалося створення асоціацій дрібних підприємств та їх

кооперативів. Держава суттєво обмежувало допуск іноземного капіталу в галузі автомобільного та повітряного транспорту, електро-, газопостачання, інформаційного обслуговування, здійснювало допомогу в отриманні найновішої науково-технічної інформації, організації обміну досвідом між підприємцями, а також у 70-х роках велика допомога була надана "структурно-хворим" галузям, таким як морський та залізничний транспорт, з метою стимулювання згортання їх потужностей.

Велике значення для забезпечення високих темпів розвитку японської економіки мало економічне планування, яким займався орган із відповідною назвою "Управління економічного планування". Його активними учасниками були представники фінансових груп і корпорацій. Парламент Японії не бере участь ні в розробці, ні в затвердженні планів економічного розвитку, оскільки вважається, що планування господарства має бути справою тих людей, в чиїх руках реально воно знаходиться. Плани розробляються загальнодержавні, метою яких є забезпечення визначених темпів зростання на основі запланованих по кожній галузі обсягів капіталовкладень, які мають здійснювати самі корпорації, та галузеві, які ставлять за мету ліквідацію слабких місць японської економіки, тобто зростання тих її частин, які не можуть обійтись без державної допомоги. Тобто загальнодержавні плани забезпечувалися приватними інвестиціями, а галузеві – державними.

Саме за рахунок такої великої кількості заходів, на наш погляд, Японія на початку 80-х років XX століття створила функціонально економічну систему забезпечення науково-технічного розвитку країни, свідченням чого стала усвідомлена об'єктивна необхідність зменшення втручання держави в економіку, посилення конкурентних відносин на основі зняття обмежень у виробництві та участі іноземних фірм, що є свідченням збільшення тенденції до саморегуляції відповідних процесів.

Інтернаціоналізація розвитку галузей економіки Японії, вихід її компаній на ринки інших країн, призводить до створення механізму узгодженого державного регулювання різних країн на міжурядовому рівні. Японія бере участь у спеціалізованих міжнародних комісіях з питань розвитку окремих галузей, з'являються двосторонні комісії з урегулювання конфліктів у торгівлі послугами низки галузей та спільного рішення інших питань. Поступово у міжнародному механізмі регулювання галузей економіки акценти зміщуються з регулювання на координацію спільних зусиль для рішення довгострокових проблем розвитку галузей, а саме розробці принципово нових засобів та споруд, створення всесвітньої комплексної цифрової мережі зв'язку тощо.

Розвиток економіки Франції після II Світової війни також характеризується суттєвим втручанням держави у ринкові процеси та активною галузеву політикою. В основі даного підходу лежить концепція державного дирижизму, що була розроблена представниками інституційно-соціологічного напрямку в економічній теорії, зокрема, Ф.Перру. Він розробив "концепцію домінування", з якої вивів принципи індикативного планування.

Ф.Перру запропонував власну концепцію загальної економічної рівноваги, у якій головне місце займає певний економічний агент, тобто фірма, держава, що виконують визначені функції на основі конкретної стратегії та намірів. У пошуках дійсних диригентів економічної гри, Ф.Перру обґрунтував необхідність посилення впливу на економіку з боку держави, особливо під впливом тих завдань, що стояли перед економікою Франції.

На думку Ф.Перру, активні довгострокова державна економічна політика обумовлена необхідністю відтворення економіки, її модернізації, реконструкції старих та

створення нових галузей виробництва. При розробці економічної стратегії він пропонував враховувати такі фактори як монополістична конкуренція, державне підприємство, соціальні конфлікти. В якості головних напрямків державної економічної політики був оголошений принцип виборності, що був покладений в основу концепції привілейованих точок прикладання сили або, іншими словами, зон або "полюсів зростання".

З метою забезпечення конкурентноздатності французьких товарів на світових ринках, було запропоновано надати пріоритетного розвитку таким галузям як важка, хімічна промисловість, машинобудування, нафтопереробці та новим галузям – атомній енергетиці, електроніці тощо, що мало забезпечити гармонізоване зростання економіки. Був створений Генеральний комісаріат планування, який реалізовував плани розвитку економіки.

Участь Франції в ЄЕС, відмова від традиційного протекціонізму, зміцнення позицій крупного капіталу у 70-х роках значно ускладнили реалізацію розроблених основ економічної політики. Кон'юнктурна політика отримала перевагу над політикою довгострокового зростання. Але на початку XXI століття спостерігається повернення Франції до ідей дирижизму. У 2005 році була схвалена нова економічна стратегія, що спрямована на забезпечення збереження та зміцнення конкурентноздатних позицій Франції у світовій економіці в умовах активного процесу глобалізації. Головними напрямками стратегії були визначені: формування та стимулювання розвитку інноваційного сектору економіки; реформування ринку праці з метою збільшення його мобільності; захист національного капіталу від поглинання іноземними фірмами; розробка та проведення нової податкової політики. Головний пріоритет даної концепції – розвиток наукомістких технологій та інноваційної сфери. Так само як і у післявоєнний період держава бере на себе функції організатора, координатора та головного інвестора в реалізації крупних національних проєктів, але замість "полюсів зростання" тепер обираються "полюси конкуренції". Для координації зусиль та пошуку нових ідей при президенті створена Вища наукова рада, яка має розробляти загальні рекомендації та здійснювати моніторинг діяльності всього науково-технічного блоку. Серед "полюсів конкуренції", що мають міжнародне значення були визначені: розвиток нанотехнологій для використання в електроніці, медицині, біосистемах; створення телекомунікаційних систем із підвищеним рівнем захисту інформації; біологічні дослідження, зокрема створення нових методів хімічного аналізу та діагностики; розробка складних захищених систем управління комп'ютерними та телекомунікаційними системами; вдосконалення медицини та фармакології. Уряду вдалося задовольнити потреби всіх регіонів країни і тому стратегія була схвалена як у ділових кругах, так і місцевими владами.

В основі інформаційного розвитку так званих "азіатських тигрів", Південної Кореї, Тайвані, Сінгапуру та Гонконгу, також лежить модель економічного співробітництва держави та ринку. Держава бере активну участь у створенні національної інформаційної структури, у прийнятті рішень щодо крупних приватних інвестицій. Особлива увага в інформаційній галузі приділяється постійно зростаючій конкуренції щодо виробництва та впровадження найновіших інформаційно-комунікаційних технологій, втратою у зв'язку з цим певних сегментів ринку або робочих місць, а також проблема рівного доступу до інформаційних ресурсів. Сінгапур, поставивши собі за мету стати однією з перших країн у світі з розвиненою національною інформаційною інфраструк-

турою, розробила для цього стратегічний план "Інтелектуальний острів".

Отже, механізм економічного планування є усвідомленими стратегічними діями уряду і виступає ефективним інструментом підтримки збалансованості між різними суб'єктами ринку, між приватним та державним сектором, слугує засобом передачі інформації про економічну політику суспільства. При цьому функціональні завдання державного плану полягають у наступному: передбачити перспективу розвитку національної економіки; визначати основні показники розвитку та оптимальні терміни їх досягнення; підтримувати та фінансувати пріоритетні економічні та науково-технічні програми; організовувати систему середньо та довгострокового управління економікою, реалізуючи основні завдання розвитку економіки; встановлювати пріоритетні внутрішні та зовнішні соціальні, економічні та політичні цілі, визначати засоби та інструменти їх досягнення, координувати їхню взаємодію.

Таким чином, досвід Японії, Франції та деяких інших країн світу доводить, що використання методів дирижизму та індикативного планування дозволяє досягнути високих темпів економічного зростання, створити механізм, який дозволяє більш ефективно застосовувати досягнення НТП у виробництво, створюючи таким чином конкурентноздатні галузі економіки. Вірно визначивши пріоритети соціально-економічного зростання, можна за рахунок активного впливу на інвестиції за допомогою таких інструментів як держбюджет, податкова політика, облікова ставка, ефективно впливати на динаміку ВВП, забезпечувати зростання зайнятості та розширювати масштаби споживання.

В Україні ж відмова державних органів від управління економікою на рівні промисловості та передача відповідальності на рівень підприємств є практикою, що не відповідає потребам сучасного розвитку виробничих відносин. Перехід людства до постіндустріального суспільства, коли все більше значення отримують питання соціального характеру, ускладнюється процес виробництва, де на перший план виходять процеси автоматизації, які, з одного боку, звільняють людину від безпосередньої участі у виробничому процесі, але, з іншого, збільшують напругу щодо розумової діяльності, вимагає посилити процеси управління як на рівні окремого виробництва, так і на рівні держави.

Головним завданням господарського законодавства та державних органів, що забезпечують його виконання у галузі виробництва, є недопущення нестабільності економіки та її захист від господарських зловживань. Повне нехтування регулюючою роллю державою в управлінні економікою є ідеєю, що не відповідає сучасним умовам господарювання. Практика та чисельні дослідження показують, економічне процвітання країни та добробут її народу залежить від конкретної економічної та політичної стратегії державного управління. Економічні перемоги та поразки визначаються, в першу чергу, формами, методами та професіоналізмом державного регулювання. Сьогодні у загальносвітовому доході зростає лише частка тих країн, де питанням державного управління приділяється достатньо серйозна увага і, навпаки, зменшується частка країн, де зберігається архаїчна форма державного управління.

На сьогоднішній день для України вкрай необхідним є створення саморегулюючої функціональної економічної системи, яка б призводила до швидкого запровадження у галузі економіки досягнень науково-технічного прогресу, новітніх технологій та продуктів. Це можливо лише на основі розробки та реалізації державної інвестиційної та галузевої політики в країні, яка б сприяла технічному

З першого погляду стає зрозумілим, що електронна комерція будеться аналогічно традиційній торгівлі – ті ж вітрини, комерційні центри, магазини. За своєю сутністю модель онлайн-торгівлі дійсно нічим не відрізняється від традиційної. Тут присутні вже звичні три основних компоненти: покупець, продавець та місце – торговий майданчик, де здійснюються угоди. При цьому мотиви покупця і продавця залишаються незмінними – один бажає як можна дорожче продати свій товар, інший – дешевше та зі зручностями купити. Змінюється тільки сам торговий майданчик – він переноситься із приміщення на електронні інформаційні носії та виводиться на монітор покупця. В ролі товару виступає не сам товар, а інформація про нього та зобов'язання продавця, про те, що в нього дійсно присутня та чи інша річ, яка відповідає поданому опису, та зобов'язання про доставку до місця, вказаного покупцем.

Віртуальні магазини стають в один ряд з реальними, де, не піднімаючись з місця, можна досить швидко купити навіть рідкісні речі, на пошуки яких у реальних торгових центрах, супермаркетах чи спеціалізованих магазинах необхідно було б витратити багато часу.

Поняття "віртуальна" економіка дедалі частіше з'являється тоді, коли визначати економічні результати починає "штучна реальність", що формувалася у свідомості учасників ринку, і коли традиційні закономірності типу "ціна товару залежить від якості" або "із зростанням ціни товару, за інших рівних умов, попит падає" перестають працювати. Тому у віртуальній економіці визначальну роль у прийнятті рішень щодо інвестування коштів починає відігравати штучна модель ситуації, наявні у свідомості відомі бренди, маркетингові комунікації, інтернет-магазини, віртуальні підприємства тощо. Віртуальна економіка співіснує з реальною, з традиційно сформованими галузями, заводами, робочою силою, продукцією. У віртуальній економіці реальність подана у формі деяких інформаційних конструкцій, часто не пов'язаних зі станом і тенденціями реальної економіки.

Така мережа об'єднує реальних і перспективних споживачів, бізнес-партнерів і виробників, сприяє раціоналізації операцій, дозволяє будувати відносини, які скорочують витрати та прискорюють інновації, що приводить до повнішого задоволення потреб.

Наслідками інтенсивного розвитку інтернет-торгівлі є:

- ✓ розширення ринків збуту для продавців та можливостей вибору для покупців;
- ✓ створення рівних умов доступу до товарів, послуг для споживачів різних адміністративних та географічних зон;
- ✓ збільшення обсягів роздрібного та оптового продажу і скорочення кількості посередницьких ланок;
- ✓ поліпшення прозорості ринків у цінових діапазонах, якості продукції, умовах постачання;
- ✓ суттєве скорочення витрат у сфері товарного обігу.

Звичайно, інтернет-торгівля не замінить звичайну торгівлю, так само як електронні документи ніколи не замінять паперових, просто всі вони будуть гармонійно співіснувати.

За оцінками Національної асоціації учасників електронної торгівлі (НАУЕТ) загальний обсяг продаж в цьому сегменті в 2003 році досяг рівня 937 млн. дол. США. Найбільші обсяги продаж припадають на компанії, що продають товари через Інтернет фізичним особам (480 млн. дол. США в 2003 році). Однак з року в рік зростають обсяги електронних держзакупок: в 2002 році – 10 млн., в 2003 році – 141 млн. дол. США. [5, с.7]

На сьогодні основними електронними покупцями в Україні є приватні споживачі, дрібні підприємці, інтернет-посередники, а не промислові підприємства. Вони не можуть запропонувати низькі ціни, оскільки обороти в них невеликі. Саме тому вони не можуть скласти конкуренцію великим оптовикам і торговельним мережам. [6, с.498] Сьогодні добре продаються товари, що не вимагають контакту з покупцем: книги, аудіо, відео, інтернет-картки, картки мобільного зв'язку, комп'ютери і комплектуючі. За даними Державного комітету зв'язку та інформатизації, станом на 1 січня 2005р. послугами мережі Інтернет користувалися 8,4% жителів України. [1, с.348]

Оплата за товар, куплений в on-line магазині, в Україні переважно проводиться готівкою за фактом поставки, рідше поштовим переказом або безготівковою передоплатою. Електронний спосіб обирають досить рідко. Однак останнім часом тут спостерігається деяке поліпшення.

Головною перевагою ведення комерції в Інтернеті є можливість доступу до інформації в будь-якому куточку світу та теоретична можливість придбати будь-який товар, що фізично існує або може бути виготовлений у визначений проміжок часу. Але дійсність, з її кордонами та митним регулюванням, цивільним та податковим законодавством, примушує використовувати можливості Інтернету тільки частково, проводячи торгові угоди та оплату звичним шляхом.

Розміщення в одному місці інформації про товари, можливість проведення їх замовлення та проведення оплати робить такий процес надзвичайно зручним для покупців. Не дивлячись на такі значні переваги український ринок електронної торгівлі не такий розвинений, як в інших країнах. При виконанні ряду умов, основні з яких: розвиток телекомунікаційної інфраструктури; зростання добробуту населення і збільшення кількості комп'ютерів; розширення поштових і платіжних послуг; удосконалення правової бази, електронна торгівля в Україні набуде подальшого розвитку.

За умови подальшого зростання купівельної спроможності населення в найближчі роки можна очікувати подальшого розширення роздрібної торгівлі, а відтак і введення в дію нових мережевих та інформаційних технологій, що забезпечить оптимізацію структури споживчого ринку.

1.Базилевич В.Д. Інтелектуальна власність : Підручник. – К. 2006. 2. Бізнес. – № 7 від 16.02.2004. 3. Экономический рост и развитие человеческого потенциала. Доклад о развитии человека за 2006 год. По заказу ПРООН. Нью-Йорк: Оксфорд юниверсити пресс. 2006. 4.Зарин М. Практика франчайзинга. Преимущества и недостатки // Маркетинг и реклама. – 2002. – № 7. 5. "Коммерсантъ", – 21.10.2004. 6. Плескач В.Л., Затонацька Т.Г. Електронна комерція: Підручник. – К. 2007. 7. <http://www.fitting/catalog/ama3.php>. 8. <http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/2006/sr/dsr/dsr> 2005.html/.

Надійшла до редколегії 12.02.07

Ю. Ущаповський, канд. екон. наук, доц.

ТЕОРІЯ ЦІННОСТІ – ОСНОВА ЕКОНОМІЧНОЇ КОНЦЕПЦІЇ МИКОЛИ ЗІБЕРА

Аналізуються історичні витoki теорії цінності Миколи Зібера, її взаємозв'язок з класичною школою політичної економії та марксизмом, а також її місце у його теоретичній концепції та розвитку української економічної думки.

The historical sources of value theory of Mykola Ziber, its interconnection with classic school of political economy and marxism, and its place in the theoretical concept of M. Ziber and in Ukrainian economic thought development have been analyzed.

За радянських часів Миколу Зібера однобоко розглядали як "першого пропагандиста економічної теорії марксизму в Росії". Така ідеологічна упередженість вти-

скувала дослідників теоретичної спадщини вченого у вузькі рамки марксистської економічної доктрини. Не дивно, що за ідеологічним намулом тяжко розпізнати
© Ю. Ущаповський, 2007

Нові тенденції розвитку компанії в рамках використання стратегії диференціації пов'язані з тим, що змінилася поведінка споживача, яка характеризується збільшенням інтересу до споживання більш дешевих локальних та приватних марок, немарочного товару, який купується в магазинах низьких цін, в гіпермаркетах та торгових центрах, на розпродажах. Тому однією з важливих умов успішного розвитку мережних структур в рамках стратегії диференціації є зниження ціни та формування оптимального асортименту доступних за ціною товарів для різних сегментів споживачів.

Основними напрямками розвитку мережних структур є виробництво власних марок у консорціумі з компаніями-виробниками, закупівля локальних та інформаційних марок другого плану, отримання ексклюзивних прав на розповсюдження товарів від компаній-виробників, використання товарів вітчизняного виробництва та товарів третіх країн, серед яких достатньо широко розповсюдження отримали товари, що імітують відомі торгові марки.

Найбільш яскравим прикладом успішності на вітчизняному ринку є мережі "Фоззі".Компанія "Фоззі Груп" відкриває магазини "Фора", що функціонують у формі дискаунтів. Цільова група споживачів цього формату торгівлі складає 95% населення.

Досвід компанії "Фора" показав, що діяльність зазначеної корпорації деякою мірою є класичною схемою побудови вертикальних маркетингових систем у сфері торгівлі. Діяльність концерну розпочиналася не з побудови схеми роздрібної мережі, а з формування власної схеми крупно-оптової торгівлі. Компанія "Фоззі" була створена у 1997 році і розпочала свою діяльність зі створення дистрибуції українських товарів. Потім почала розвиватися власна оптова мережа, а згодом була побудована власна система роздрібної торгівлі завдяки тому, що у оптовика вже були великі та добре обладнані складські приміщення та необхідне устаткування, транспортний парк, наладжені зв'язки з постачальниками, розроблена логістика роботи з роздрібною мережею. Сьогодні компанія "Фоззі" інвестує кошти в розвиток виробництва. Корпорація обслуговує крупнооптових та дрібнооптових споживачів, а також є одним з найкрупніших українських дистриб'юторів. Разом з відділом оптових продаж, дистрибуція обслуговує 90% точок роздрібної мережі у м. Києві, а також має вагомий відсоток торговельних підприємств в інших містах України.

Супермаркети "Фоззі" – це мережа універсамів, що торгує товарами повсякденного попиту, переважно продовольчими, і носять "домашню" назву "Сільпо". У структурі "Фоззі" вже сформована ціла торговельна мережа таких супермаркетів. Це магазини з цінами, які є дуже близькими до дискаунту, і з більше обмеженим асортиментом, ніж у класичному супермаркеті. Всі структурні елементи мережі є схожими між собою. Для них характерним є відносно низькі ціни, широкий вибір товару, гарантована якість продукції, висока якість обслуговування, зручне розташування, цілодобове обслуговування, завжди широкий вибір свіжих продуктів (м'ясо, риба птиця, овочі, фрукти).

В умовах невисокого середнього рівня платоспроможності населення, але за високої індивідуалізації потреб існує необхідність у розширенні та поглибленні асортименту в низькому та середньому діапазоні цін при високій диференціації в товарних групах. Якщо мережа гіпермаркетів "Фоззі" пропонує роздрібним покупцям широкий асортимент та гнучке ціноутворення за причини спрямованості роботи такої структури на оптового споживача, то в мережі супермаркетів концерн виходить з того, що аудиторія складається зі споживачів з істотно різними рівнями доходів, а також з різними соціальними

характеристиками. Тобто ці канали розподілу концерну працюють на декілька цільових сегментів.

Ще один важливий елемент, що сприяє оптимізації діяльності – своє виробництво. Концерн розробив виробничий напрям своєї діяльності насамперед для того, щоб налагодити повноцінну роботу всієї мережі і не залежати від постачальників за деякими стратегічними напрямками торгівлі. Сьогодні "Фоззі" має власний м'ясний цех, що обслуговує всю мережу (хоча м'ясо купується у постачальників, концерн планує на перспективу продавати м'ясо власного виробництва – в Черкаській області концерн володіє фермою по розведенню великої рогатої худоби). Ще одним напрямком виробничої діяльності "Фоззі" стало виробництво борошна у Звенигородці, яке фасується у власні пакети з логотипом "Фоззі" (підприємство розробило власний бренд). У складі концерну є також пекарня, на перспективу планується виробництво власних бакалійних продуктів.

Таке поєднання різних форматів торгівлі з виробничою діяльністю дозволяє якісно та ефективно обслуговувати як оптових клієнтів, так і звичайних споживачів.

В Україні є ряд торгових центрів, які сьогодні успішно функціонують. Одним з прикладів ведення торгівлі у форматі торгового центру є діяльність ТРЦ "Караван". Компанією "Лекс – Холдинг" сьогодні створюється мережа центрів "Караван" у великих містах України. Про ефективність роботи зазначеної вертикальної маркетингової системи говорить той факт, що в будні дні реєструється 4-5 тис. чеків, у вихідні – 8 тис.чеків, щомісячний наплив відвідувачів гіпермаркету становив у 2003 році приблизно 15 тис. в день [4, с.5-8].

"Караван" розрахований насамперед на покупців "на колесах". Але у зв'язку зі збільшенням кількості відвідувачів було прийняте рішення про встановлення безкоштовних автобусних рейсів від найближчих станцій метро столиці до місця розташування гіпермаркету. "Караван" пропонує широкий асортимент продукції: одягу, взуття, аксесуарів, побутової техніки, супутніх товарів тощо.

Крім розгорнутої мережі торгових центрів класичної моделі, в розвинутих країнах світу існує практика створення так званих вокзальних торгових центрів. Специфіка торгових центрів на залізничних вокзалах полягає в тому, що пізно ввечері або у вихідні дні практично всі магазини на вокзалі працюють, пропонуючи пасажирам та іншим відвідувачам продукти харчування та товари повсякденного попиту. Головна відмінність вокзальних торгових центрів від звичайних полягає в тому, що в їх структурі збільшена частка підприємств масового харчування і немає (або майже немає) супермаркетів, універсамів, магазинів одягу. У той же час тут є всі необхідні установи сфери послуг: перукарня, хімічистка, ремонт взуття, металоремонт, туристичне бюро, поштове та банківське відділення, банкомат, аптека, магазин парфумів, магазин місцевих сувенірів тощо. Побудова таких торгових центрів в Україні – це справа майбутнього.

Перспективними напрямками розвитку електронної комерції є роздрібна торгівля, оптове посередництво, аукціони, туристичні, готельні, страхові, рекламні, банківські, інвестиційні, біржові послуги. Охоплюючи все більше галузей економіки та сфер суспільного життя, процеси, пов'язані з розповсюдженням світової мережі Інтернет, не обійшли й Україну.

Багато хто ототожнює електронну комерцію із здійсненням покупок через Інтернет. Однак Інтернет-торгівля – це лише частина електронної комерції. Електронна комерція це будь-яка угода, здійснена через мережу пов'язаних між собою комп'ютерів, по завершенню яких відбувається передача права власності чи права користування речовим товаром чи послугою. Вона здійснюється вже понад 30 років, а перший продаж через Інтернет відбувся лише в 1995 р.

переозброєнню виробництва, підвищенню конкурентноздатності вітчизняної продукції на світових ринках.

Висновки: На сучасному етапі переходу України до постіндустріального суспільства в умовах глобалізації необхідним є, по-перше, визначення принципів взаємовідносин держави та бізнесу, відображення це на законодавчому рівні; по-друге, встановлення соціально-економічних пріоритетів розвитку економіки з визначенням провідних галузей та напрямків їх забезпечення; по-третє, створення державної інфраструктури, яка б сприяла реалізації стратегічних завдань країни. На перший план виходить завдання розробки та створення держав-

них, галузевих програм за участю не тільки урядовців, але й великих підприємств кожної галузі, що мають визначити пріоритети, за якими підприємства орієнтували б свою діяльність на існуючу зовнішню та внутрішню кон'юнктуру, а також формування у перспективі функціональної економічної системи розвитку економіки.

1. Андрианов В. Эволюция основных концепций государственного регулирования экономики (от теории меркантилизма до теории функциональных экономических систем). – www.viperson.ru/ wind.hp?id=26985. – 20.12.2006 2.Волгин Н.А. Японский опыт: Решения экономических и социально-трудовых проблем. – М.: Экономика, 1998.

Надійшла до редколегії 23.01.07

О. Жилінська, канд. екон. наук, доц.

НАУКОВО-ТЕХНІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ В ЕПОХУ ІНТЕРНЕТ

Визначено напрями впливу сучасних інформаційних технологій на науково-технічну діяльність, зокрема на проведення ДІР, надання науково-технічних послуг.

The article deals with the influence of informational technologies on scientific and technical activity, providing scientific and technical services.

Постановка проблеми.

Якісні зміни на зламі другого та третього тисячоліття були охарактеризовані на Всесвітньому самміті з проблем інформаційного суспільства, проведеному у два етапи у 2003 р. та 2005 р. за участю лідерів держав 160 країн, як формування і становлення інформаційного суспільства. Становлення і розвиток інформаційного суспільства знаменує не лише появу нових видів діяльності, де інформація виступає як сировина, але й якісні зміни у традиційних видах економічної діяльності, передусім тих, що надають послуги. Науково-технічна діяльність належить до видів діяльності, що мають тривалу історичну ретроспективу, проте за умов настання інформаційного суспільства відбуваються якісні зміни в усіх її складових: дослідженнях і розробках (ДІР), підготовці наукових кадрів, наданні науково-технічних послуг, що потребує відповідних теоретичних та емпіричних досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Теоретик інформаційного суспільства М. Кастельс у роботі "Інформаційна ера: економіка, суспільство, політика" (1996-98) характеризує це суспільство як суспільство мережних структур (network society), що являє собою комплекс взаємопов'язаних вузлів, зміст яких, в свою чергу, залежить від характеру певної мереженої структури. Мережі є відкритими структурами, які не мають обмежень у своєму розширенні шляхом включення нових вузлів за умов їх здатності до комунікацій у певній мережі, матеріальною основою таких комунікацій виступають інформаційні технології (ІТ) [7; с. 494-495]. У пізнішій роботі "Інформаційне суспільство та держава добробуту. Фінська модель" (2002) М. Кастельс визначає засадовим для інформаційного суспільства інформаціоналізм: ключові різновиди діяльності в усіх сферах людської практики ґрунтуються на ІТ та зосереджені навколо обробки інформації (символів). Хоча інформація виникає іще на етапі зародження людської цивілізації, специфічна роль інформації в інформаційному суспільстві полягає в тому, що вона із засобу перетворюється на сировину [8; с. 1]. Інформаційне суспільство існує у формі безлічі соціальних та культурних моделей, разом з тим йому притаманні такі загальні структурні характеристики: воно базується на генеруванні знань та обробці інформації за допомогою мікроелектроніки, що ґрунтується на ІТ; головною організаційною формою є мережі; – його провідні види діяльності здійснюються через мережі, які функціонують у реальному

часі як єдине ціле завдяки інфраструктурі телекомунікацій і транспортній [8; с. 3].

ІТ мають значну еволюцію, проте винахід системи Всесвітньої Павутини, що був здійснений британським дослідником Т. Бендерсом-Лі у лабораторії Європейського Центру ядерних досліджень у Женеві (1989), хоча й не був адекватно оцінений, перетворив ІТ у домінуючий фактор впливу на розвиток людства [1; с. 13]. Як зазначає дослідник Інтернет-економіки А. Куріцький, винахід протоколу для зв'язку з Мережею http було безкоштовно передано у суспільне користування, за умов отримання патенту на протокол британець міг би зматися з одним із найбагатших людей планети Б. Гейтсем, засновником Microsoft, але тоді замість єдиного міжнародного стандарту в Інтернеті конкурували би десятки платних національних і корпоративних протоколів на зразок стільникового зв'язку. Технічне існування Інтернет стало можливим у 1993 р., коли було створено перший браузер, програмне забезпечення, яке дозволяє виходити на зв'язок із сервером для отримання доступу до HTML-документів та відповідним файлам. Інтернет у широкому розумінні визначається як глобальна (така, що охоплює увесь світ) інформаційна система, яка не знаходиться під контролем корпорацій чи держав і дозволяє розповсюджувати текстову, відео-, аудіо-, графічну й цифрову інформацію на необмежену кількість терміналів у режимі реального часу [9; с. 35]. Винахід Інтернет дозволив завершити формування цілсної інформаційної системи у межах всієї земної кулі, де уможливлено не лише обмін різноманітними видами інформації, але й подолано обидві найважливіші характеристики розповсюдження інформації – простір і час. На відміну від перших подібних систем, що поширювали певний вид інформації (наприклад, радіо) і долали просторову характеристику, сучасна комунікаційна єдність світу набуває якісно нового змісту: швидкість розповсюдження великих обсягів інформації набагато випереджає можливості пересування людей і товарів.

Економіку, що характеризується виготовленням, обробкою та поширенням інформації, визначають як нову економіку, де виробляються блага, які мають переважно нематеріальну природу, на відміну від старої економіки, де на індустріальній основі вироблялися передусім матеріальні блага. Синонімами нової економіки розглядаються інформаційна економіка, віртуальна економіка, тоді як терміни "Інтернет-економіка", "електронна економіка" позначають лише окремі сфери нової еко-

номіки [10; с. 26]. Усі поняття, де вживається прикметник "електронні", мають спільні ознаки, зокрема щодо подання інформації у цифровій формі, використання програмних та апаратних засобів для сприйняття інформації у цифровій формі, застосування телекомунікаційних засобів для отримання або поширення інформації. Види економічної діяльності, спрямовані на забезпечення умов для роботи в Інтернет (створення інфраструктури Інтернет і прикладної інфраструктури), посередництва на електронних ринках та електронна комерція, є складовими Інтернет-економіки, які дозволяють економічним агентам, працюючим у цій сфері, докорінним чином змінювати свою економічну поведінку [10; с. 30].

Не чисельні наукові публікації щодо висвітлення впливу сучасних ІТ на науково-технічну діяльність стосуються результатів емпіричних досліджень їх використання у професійній діяльності дослідників на етапах генерування й об'єктивізації знань, зокрема зазначимо роботу російської дослідниці І. Цапенко [13], де наведено наступні дані щодо використання ІКТ західноєвропейськими дослідниками:

1) у професійній діяльності $\frac{2}{3}$ західноєвропейських дослідників застосовують одиночні настільні комп'ютери і ПК, не підключені до Інтернет, проте їх замінюють робочі станції, які мають у своєму розпорядженні понад $\frac{1}{4}$ дослідників, до 10% дослідників мають доступ до суперсучасної техніки – мейнфреймів і суперкомп'ютерів; середній вік комп'ютерів у більшості дослідників становить до 2-х років; у галузевому розрізі ІКТ найбільшою мірою використовують дослідники у галузі астрономії та астрофізики, меншою мірою – дослідники у галузі психології та економіки;

2) у сучасних ДіР більше половини західноєвропейських дослідників використовують ІКТ для збору та аналізу даних, що є найбільш трудомісткою та вартісною частиною емпіричних досліджень; у галузевому аспекті найбільшою мірою застосовують ІКТ на цьому етапі досліджень дослідники у тих галузях, де більше значення мають первинні дані, зокрема у галузі астрономії, психології та економіки;

3) понад $\frac{2}{3}$ західноєвропейських дослідників активно використовують Інтернет для опублікування й розповсюдження отриманих наукових результатів, у т. ч. для публікування за кордоном або міжнародного співавторства; це дозволяє суттєво пришвидшити процес об'єктивізації нових наукових і технічних знань, долучитися до нього більшій кількості дослідників (частота ознайомлення із електронною формою опублікування вища за традиційну паперову);

4) онлайніві зустрічі, семінари і конференції стали новою формою синхронної соціальної комунікації, де географічно віддалені учасники знаходяться в одному й тому ж електронному середовищі – віртуальній конференц-залі; при цьому онлайніві зустрічі, як і особисті, пропонують однакові можливості щодо використання супутньої документації і демонстраційних матеріалів [14, с. 24-25].

Невирішені раніше частини загальної проблеми: У загальній проблемі визначення впливу сучасних ІТ та Інтернет на економіку, суспільство, культуру, політику, необхідно з'ясувати якісні зміни у науково-технічній діяльності як інформаційно місткому виді діяльності, з одного боку, та виді діяльності, що надає послуги – з іншого, застосовуючи як процесний, так і результатний підходи дослідження.

Цілі статті полягають у визначенні напрямів та теоретичному осмисленні впливу сучасних ІТ на науково-технічну діяльність та її складові, з урахуванням загальних якісних змін, що відбуваються в процесах надан-

ня послуг в епоху Інтернет, при поєднанні процесного та результатного підходів.

Виклад основного матеріалу

Вплив сучасних ІТ на суспільство, що відмічає Т. Сакайя, докорінно відрізняється від впливу, які справили у свій час такі винаходи як двигун внутрішнього згорання, електрика чи хімічна промисловість, що відповідали спрямованості індустріальної доби на кількісне збільшення матеріальних благ. Сьогодні більшість технічних інновацій "спрямовані на зменшення залежності від матеріальних цінностей шляхом забезпечення все більшої й більшої диверсифікації і зростання масштабів інформаційних послуг" [12; с. 360]. На відміну від попередніх технологій проривного характеру, сфера дії яких обмежувалася виробництвом матеріальних продуктів, сучасні ІТ є універсальними в своєму застосуванні і повною мірою відповідають особливим характеристикам процесу їх надання. Тому в багатьох інформаційно містких видах діяльності ІТ перетворилися на технологічну основу виробничих процесів і операцій. За останні три десятиліття галузі послуг, що тривалий час розвивалися осторонь від НТП, виявилися центром технологічних перетворень. Загалом у 2001 р. із десяти галузей з високою питомою вагою ІТ у складі основних засобів вісім належать до сфери послуг: це юридичні послуги – частка ІТ складала 38% основного капіталу, оптова торгівля – 31%, ділові послуги (в їх складі виділяються ДіР) – 30%, освіта – 26%, а також фінансові послуги, страхування, роздрібна торгівля, охорона здоров'я. Лідерами є телекомунікації, інформаційні послуги, транспорт, архітектурно-будівельні послуги [3; с. 39].

Емпіричні дослідження, виконані німецькими дослідниками наприкінці 1990-х рр. свідчать про те, що використання комп'ютера на робочому місці збільшується відповідно до зростання кваліфікації працівника, отже, інформаційно інтенсивні професії передбачають вищу кваліфікацію, а ДіР є провідними серед професійних груп у використанні комп'ютерів у професійній діяльності. Так, частка використання комп'ютера у сфері надання послуг удвічі вища, аніж у виробництві товарів та матеріальних благ, проте найвищою вона є у сфері ДіР – 86% [10, с. 167]. За даними опитувань дослідників у 2003 р., проведених під егідою Європейської Комісії у Великій Британії, Нідерландах, Ірландії, Італії, Данії, Німеччині та Швейцарії, саме ця категорія працівників має найвищі показники "цифрової" грамотності (digital literacy): вони повністю володіють навичками роботи на ПК, використовують додатки, пов'язані з електронною поштою (майже $\frac{1}{2}$ усіх комунікацій у сфері ДіР розвинених країн здійснюється за її допомогою); більшість дослідників (понад $\frac{2}{3}$) використовують програми презентацій, електронні таблиці, статистичні та математичні програми; понад половини – володіють навичками роботи з базами даних, а 40% – займаються програмуванням [13, с. 24]. Такі дані відображають використання в дослідженні процесного підходу.

Сучасні ІТ знайшли широкомасштабне застосування у проведеному ДіР, що повинно було відобразитися на суб'єктах ДіР. На індивідуальному рівні суб'єктів ДіР (рівень окремих дослідників) використання ІТ можемо розглядати як новий засіб діяльності, що обумовив зміни у самому процесі діяльності, то на колективному рівні суб'єктів ДіР постає нова їх форма, а саме віртуальні наукові колективи. Тенденцію віртуалізації започаткувала сфера розробки програмного забезпечення, де у 1980-х рр. виник і розвивається ІТ-аутсорсинг, важлива складова якого офшорне програмування – розробка програмних комплексів на замовлення за умов територіальної віддаленості замовника і виконавця. Показо-

няно з Росією, знаходиться на нижчому рівні (її обсяги скромніші), але розвивається не менш стрімко.

Сьогодні процес покупок споживача пов'язаний із категорією "шопінг", сутність якого полягає в тому, що більшість споживачів перед здійсненням покупки з різних причин здійснюють обхід декількох торговельних точок. Хоча процес шопінгу для більшості споживачів є певною мірою чимось привабливим, проте він вимагає значних зусиль і відволікає споживача від вирішення таких проблем, як зменшення витрат, які обумовлені вигодами у зв'язку з придбанням, споживанням або використанням продукту.

Незважаючи на те, що Україна знаходиться на стадії формування торгових мереж, на ринку вже з'явилась велика кількість магазинів різної спрямованості. Сьогодні на процес побудови торгових мереж суттєво впливає такий фактор як позитивне сприйняття і розуміння споживачами ролі нових форматів цивілізованої торгівлі.

Формат торгівлі – це сукупність параметрів, за якими визначається приналежність торгового підприємства (як у вигляді мережі, так і незалежного) до одного з розповсюджених у світовій практиці видів. Новими форматами торгівлі для України є:

- ✓ торговельні підприємства, що працюють у форматі cash & carry (складського типу);
- ✓ супермаркети та гіпермаркети класичного типу;
- ✓ торговельні підприємства, що працюють у формі дискаунтів м'якого та жорсткого типу;
- ✓ торгові центри;
- ✓ торговельні підприємства, що працюють з використанням фрайчайзингу;
- ✓ торговельні підприємства західного капіталу, що працюють у вигляді мережі супермаркетів (прикладом є концерн BILLA, що належить крупній торговій корпорації REWE-Zentral) та ін.

Поява таких нових форматів торгівлі у структурі торговельних корпорацій призвела до того, що багато потенційних споживачів вже змінили свою звичку купувати продукти на оптових і стихійних ринках та приходять до супермаркету за продукцією, яка є сертифікованою, компактно упакованою, з правильною вагою.

Високий рівень обслуговування дозволяє отримати і моральне задоволення. Прикладом того сьогодні є мережа магазинів "Білла", "Ля Фуршет", "Мега Маркет", супермаркет "Велика Кишеня" і багато інших як у столиці, так і в інших містах України. Слід зауважити, що інтенсивний розвиток нових форматів торгівлі у складі корпоративних торгових мереж сприяє зниженню цін на товари. У Києві за 2002 р. частка їх у загальному обсязі товарообороту зросла майже вдвічі і становила близько 15%.

Сьогоднішній стан торгових мереж в Україні передбачає розвиток конкурентної переваги: за рахунок лідерства в ціні; за рахунок асортименту; або ж за рахунок сервісу. Варіантів такої переваги багато, але важливим є одне: споживач висуває до торговельної мережі достатньо високі вимоги: привабливі ціни, максимум комфорту, різноманітність асортименту, нові продукти, увага з боку персоналу тощо. Тому доцільним, на нашу думку, буде розглянути основні стратегії, що використовуються сучасними торговими мережами.

На користь крупних торговельних корпорацій та впровадження в них сучасних каналів розподілу свідчить і той факт, що значна частина торговельних операцій здійснюється на неформальних або на стихійних ринках. Питома вага ринків у загальному обсязі продажу споживчих товарів за всіма каналами реалізації у 2002 році склала майже 34%, в тому числі на неформальні ринки припадало 6,1%. [2, с.11] Як відомо, соціальні стандарти суспільства формують середній клас, але, як стверджують фахівці, в Україні майже не створені умо-

ви для його існування. Середній клас – це соціальна група, яка на 57% складається з людей активного працездатного віку 25-49 років і відрізняється найбільш високим рівнем освіти та кваліфікації, висуває сучасні вимоги щодо рівня якості й асортименту товарів. Однак через недостатній рівень доходів представники цього соціального прошарку вимушені здійснювати покупки не в магазинах, а на речових ринках, у підземних переходах тощо, де асортимент, якість товарів і обслуговування часто не відповідають найнижчим стандартам. [8]

Підвищену увагу вітчизняні підприємства-виробники почали приділяти вибору каналів просування своїх товарів на ринку, що прямо впливає на всі інші рішення щодо їх діяльності. Деякі підприємства прагнуть перекласти частину роботи, пов'язану зі збутом, на посередників, хоча втрачають при цьому контроль над тим, кому і як продається продукція. Вигода полягає в економії витрат. Часто капіталовкладення у власну розподільчу мережу менш рентабельні, ніж інвестиції в основний бізнес. Посередники є більш гнучкими, мобільними, краще знають запити та особливості клієнтів, регіонів, ближче до транспортних і складських структур. Проте головним недоліком виступає значне зростання ціни, яку встановлює посередник, що в свою чергу робить товар менш конкурентоспроможним.

Саме тому корпорації та крупні підприємства стають власниками збутових, складських, транспортних структур, що зрештою стає більш ефективним. Вони беруть на себе функції збутовиків: організовують доставку та реалізацію, стимулюють споживання, формують асортимент, розбивають крупні партії товарів на дрібні, забезпечують складування, фінансування, страхування, інформують про ринок, надають послуги по управлінню та консалтингу, створюють та підтримують роздрібну торговельну мережу.

Стратегія лідерства за рахунок економії на витратах застосовується в мережній організації торгового бізнесу на основі продуктивних торгових форматів – дискаунту, супермаркету, гіпермаркету. Сутність цієї стратегії можна коротко охарактеризувати як "низькі ціни – стандартизований товар". В умовах обмеженого платоспроможного попиту, але за високої індивідуалізації потреб, виникає необхідність розширення та поглиблення асортименту в низькому та середньому діапазоні цін за умови високої цінової диференціації в товарних групах. Це пов'язано з тим, що за існування дефіциту сучасних продуктивних форматів та високої потреби споживачів у цивілізованих стандартах обслуговування, аудиторія супермаркету, а в деяких випадках дискаунту, складається зі споживачів, що мають істотні відмінності за рівнем доходу, соціально-демографічним та психологічним характеристикам. Це означає, що виникає ситуація, коли одна торгова мережа працює на декілька цільових сегментів, тобто стратегія розвитку ринку, що використовується для залучення різних груп споживачів, реалізується в рамках однієї мережі і одного, найбільш універсального, формату.

Для успішної реалізації стратегії лідерства за рахунок економії на витратах в якості визначального виступає фактор цінової конкурентоспроможності. Проте новою тенденцією є значна потреба покупців (у тому числі з невисоким рівнем доходів) у комфортних умовах здійснення покупок. В умовах конкуренції сучасні українські торгові корпорації, прагнучи створити додаткові переваги, розвивають інші види бізнесу, як наприклад, власне виробництво м'ясної, молочної, кондитерської, бакалійної та іншої продукції. Значна увага приділяється також просуванню власної торгової марки. Мета, яка при цьому досягається, полягає в посиленні привабливості пропонованого в мережі асортименту, заснованої на довірі до марки торгової корпорації.

О. Шевчук, асп.

МЕРЕЖЕВІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ
У ОПТИМІЗАЦІЇ СТРУКТУРИ СПОЖИВЧОГО РИНКУ

Досліджено сутність та механізм посередницької діяльності на споживчому ринку, її вплив на ефективність його функціонування. Розглянуто основні форми прямих продаж: традиційний каталог, телемагазин, інтернет-магазин, об'ява в пресі. Визначено місце торговельних мереж у механізмі функціонування споживчого ринку, здійснено теоретичний аналіз сутності та механізму електронної комерції, переваг електронної комерції та напрямків її розвитку в Україні.

Explored essence and mechanism of intermediary activity at the user market, its influence on efficiency of his functioning. The basic forms of lines are considered sale: a traditional catalogue, teleshop, internetshop, announcement, is in a press. Certainly place of networks of auctions in the mechanism of functioning of user market, the theoretical analysis of essence and mechanism of electronic commerce, advantages of electronic commerce and directions of its development is carried out in Ukraine.

Формування механізмів ефективною реалізації ринкових відносин пов'язане з необхідністю розбудови стійкої національної економіки та забезпечення стабільного розвитку усіх її галузей. Вирішення цієї проблеми є надзвичайно важливим для України, господарський механізм якої поступово стабілізується після глибокої економічної кризи. Трансформаційна криза в Україні викликала деструктивні процеси на споживчому ринку, стагнацію діяльності підприємств, пов'язану з розривом господарських зв'язків та взаємовідносин між ними, банкрутство багатьох підприємств в різних галузях економіки. Ці процеси обумовили необхідність перегляду існуючих поглядів стосовно подальшого розвитку економіки країни.

Торгівля споживчими товарами не обмежена (як було раніше) жорсткими зв'язками, вона стає інтернаціональною. Це зумовлено активною участю вітчизняних комерційних структур у міжнародному співробітництві не тільки в оптовій, а й у роздрібній торгівлі. Функції торгівлі охоплюють не тільки відтворення суспільного продукту на національному, але й на світовому рівні, про що свідчать наповнення імпортними товарами вітчизняного споживчого ринку та інтеграційні процеси, що відбуваються на ньому.

Головні економічні інтереси всіх суб'єктів ринку пов'язані з кінцевим споживачем. Безпосередньо характеризує інтереси споживача – купівельний попит, що задовольняється (або ні) підприємствами роздрібною торгівлі.

Основне призначення торгівлі полягає в організації ринку, орієнтації на споживача – замовника товару. В роздрібній торгівлі безпосередньо здійснюється процес продажу товарів – товар остаточно покидає сферу обігу, переходячи в сферу споживання. Торгівля, як специфічний вид діяльності, що обслуговує процеси купівлі-продажу впродовж усього шляху просування товару, найповніше виявляє себе в роздрібній торгівлі. Роздрібна торгівля є індикатором попиту, замовником товарів від імені споживача. Тому зворотній зв'язок, тобто вплив попиту через торгівлю на виробництво, відбувається в міру насичення ринку товарами. По суті роздрібна торгівля визначає характер і специфіку споживання, його структуру. Тільки в процесі реалізації остаточно підтверджується відповідність товарів потребам споживача, визначається ступінь їх корисності.

Мета роздрібною торгівлі на відміну від оптової – обслуговування кінцевих споживачів. Ця форма торгівлі характеризується більшим різновидом підприємств, ніж оптова. З метою врахування інтересів споживачів підприємства роздрібною торгівлі використовують різні методи продажу, проводять консультації покупців, здійснюють продаж через автомати, за каталогами, по телефону та використовують інші засоби сучасних комунікацій.

Ринок мережевих технологій існує досить тривалий час. Сучасний етап можна назвати етапом відродження. На сьогодні існують такі форми прямих продаж як традиційний каталог, телемагазин, інтернет-магазин, об'ява в пресі.

Традиційний каталог – це паперовий каталог. Ще в радянські часи існувала така система. Вона мала назву

Держпосилторг і працювала тільки для окремих споживачів. Споживачі, які працювали за кордоном мали можливість користуватись каталогом Quelle. Телемагазин та інтернет-магазин – також є формами прямих продаж, як і каталог. Для інтернет-магазинів характерним є закон "великих чисел" – коли діяльність магазину є рентабельною лише за великої кількості продаж. Більшість інтернет-магазинів є нерентабельними. Об'ява в пресі є однією з найпростіших форм прямих продаж. За наявності відповідного купона в періодичному виданні можна отримати бажаний товар.

Одяг і взуття – це класичні товари, що дуже легко продаються по каталогах. Товари для здоров'я і відпочинку також завжди актуальні. Популярні вітамінні препарати. Ліки пересилати по пошті не можна, а вітаміни, як правило, можна. Для більшості ринків фізичні відстані між виробниками і кінцевими споживачами такі, що ефективно узгодження попиту і пропозиції вимагає наявності посередників. Система прямих продаж продумана настільки досконало, що мережа, створена людиною, при подальшому розгалуженні працює вже сама. В США прямий продаж складає 14% національної економіки. [3, с.12]

На споживчому ринку України протягом останніх років багато фірм налагодили широкий збут продукції з гарантованою якістю постійним клієнтам. Переважно, це косметична продукція відомих фірм ("Оріфлейм", "Ейвон", "Meri-Key", "Фаберлік" та ін.). За підсумками 2005 р. лідером прямих продаж була обрана компанія "Ейвон".

Для правильного функціонування систем мережевих технологій, покращення обслуговування споживачів, соціально-правового захисту працівників, задіяних в роботі потрібен закон, який би регулював та контролював таку діяльність. Тому, що на даний час практично відсутній взаємозв'язок державного та професійного підходу до багатьох проблем цієї нової галузі в системі обслуговування.

Для прямих продаж підходить далеко не кожний товар. Він не повинен псуватись; необхідно, щоб він був компактним, щоб дистриб'ютори могли зберігати його вдома і легко поставляти клієнтам. Він повинен володіти якимись специфічними властивостями, які не очевидні самі по собі, але в доступній формі подаються продавцем в процесі особистого контакту з покупцем. Ще одна важлива умова прямих продаж – товар не повинен продаватись в магазинах, а бути доступним лише через дистриб'ютора. Жодна інша торгова технологія не дозволяє поки що так близько підійти до конкретного клієнта з порівняно невисокими витратами, саме тому даний сектор торгівлі буде активно розвиватись в найближчі роки.

Російський ринок прямих продаж входить сьогодні в ряд 15 самих крупних в світі. За оцінкою Асоціації прямих продаж, обсяг обігу мережних компаній в Росії перевищив 1 млрд. дол. США. При цьому темпи зростання цього ринку в Росії за оцінками британського агентства Euromonitor складають 10% в рік, а за оцінками російських спеціалістів майже вдвічі вище – 18%. [7] В Україні розповсюдження мережевих технологій, порів-

вим у створенні і функціонуванні віртуальних колективів є досвід компанії IBM, що в 1999 р. створила "віртуальну лабораторію", до складу якої увійшли програмісти з Китаю, Індії, Білорусі та Латвії. 30 висококваліфікованих програмістів здійснюють "навколосвітову" розробку за технологією San Francisco: у китайському офшорі настає ранок, програмісти приступають до проекту, до них підключаються індійські колеги, потім до них долучаються програмісти у Мінську, головна робота переходить до білоруських і прибалтійських розробників, на

завершення підключаються американці в Сіетлі, які тестують проект. Прикладом віртуалізації у сфері ДіР є компанія АТТ, що створила "віртуальний науково-дослідний інститут" (понад 2000 співробітників, розташованих у різних штатах США і за кордоном) і проект Futurescope – вивчення стилю життя та прогнозування потреб майбутніх поколінь [4, с. 36].

Порівняння традиційних та віртуальних наукових колективів представлено у таблиці 1.

Таблиця 1

Порівняльні характеристики традиційних і віртуальних наукових колективів*		
Ознака	Традиційні наукові колективи	Віртуальні наукові колективи
Кількість членів	Обмежена	Необмежена
Місце розташування	Зосередження на одній території або регулярні зустрічі на певній території	Члени територіально розосереджені, електронне надомництво
Спосіб кооперації	Спільні дослідження або обмін науково-технічною інформацією на певній території	Використання ІТ
Форма взаємозв'язку	Безпосередня взаємодія "дослідник-дослідник"	Відсутність безпосередньої взаємодії "дослідник-комп'ютер"
Галузі поширення	Домінуюча організаційна форма у всіх сферах ДіР	Біологія, фізика, медицина, ІТ, прикладні дослідження
Переваги	- Усталеність персонального складу наукових організацій; - поглиблення наукової спеціалізації; - поєднання ДіР із підготовкою наукових кадрів; - формування, збереження і передача традицій наукових шкіл, наукового етосу; - формування трудових відносин на більш тривалі терміни за умовами колективного договору	- Ефективне застосування ІТ; - долання невідповідностей у просторі і часі; - економія часу на взаємодію; - доступ до географічно віддалених ресурсів; - розширення кола членів, їх міжнародний склад, залучення унікальних фахівців; - спільне користування базами даних; - інтеграція теоретичних і емпіричних досліджень
Недоліки	Значні витрати часу на комунікаційні процеси	Значні витрати коштів на придбання, постійну модернізацію ІТ та витрати часу на обробку електронної пошти

* – складено автором.

Процеси віртуалізації у сфері ДіР вплинули на систему організації ДіР у корпоративному секторі розвинених країн. Особливість сучасних ДіР-лабораторій корпорацій, як зазначив Т.Сакайя, полягає в тому, що "корпорації... в останні роки все менше схильні до будівництва велетенських лабораторій і все частіше обходяться середніми і навіть невеликими за розміром науково-дослідницькими центрами, причому будують їх безпосередньо у містах, а не в гігантських промислових парках на невідомо яких околицях. Напрямок розвитку і превуалююча концепція технологічного прогресу все більш відходять від поняття "великої науки", одержимої тим, щоб добитися максимальних розмірів, обсягів, швидкостей; замість цього відбувається рух до такої концепції технології, при якій на чолі постає диверсифікація, ефективність та оптимальна ув'язка великої кількості функцій" [12; с. 356].

Із настанням епохи ІНТЕРНЕТ значні зміни відбулися і в такій складовій науково-технічної діяльності як надання науково-технічних послуг, передусім у діяльності наукових бібліотек (виникають та розвиваються цифрові, електронні, гібридні бібліотеки) та виданні наукових журналів (електронні наукові часописи) тощо.

Електронна бібліотека є комплексом інформаційних ресурсів, програмно-технічних і телекомунікаційних засобів, мережевих онлайнових інформаційних систем, організаційних структур й ІТ, який спрямований на багатоаспектне забезпечення різноманітних інформаційних потреб споживачів за допомогою формування систематизованих електронних інформаційних ресурсів, їх збереження і підтримки в актуальному стані, організації дистанційного доступу до документів, інформації та систематизованого знання, а також здійснює і розширює сервісну діяльність традиційної бібліотеки в електронному середовищі. На сьогодні йдеться про єдиний

інформаційний простір, про єдину світову бібліотеку, про бібліотеку без кордонів. Переваги електронних бібліотек для дослідників, що використовують наукову інформацію як предмет їх професійної діяльності, очевидні: це не лише долання простору і часу, спрощення роботи з цифровими носіями інформації, але й уможливлення доступу до інформації, що зберігається у фондах бібліотек у будь-якій точці земної кулі. Електронні, цифрові бібліотеки визначають нові послуги, пов'язані із сучасними ІТ, зокрема надають електронний каталог, проблемно-орієнтовані бази даних (у т.ч. бібліографічні, реферативні, повнотекстові бази даних на CD-ROM), роблять запис на дискети користувача, виконують копії звукозаписів, відеозаписів, пропонують послугу сканування документів, видають напрокат відео й іншу апаратуру. Стають доступними користувачам повнотекстові електронні документи, надаються мережеві послуги (ІНТРАНЕТ, ІНТЕРНЕТ), поширюються програмно-інформаційні продукти. У рамках ІНТЕРНЕТ пропонуються електронна пошта, WEB-сторінки, телеконференції. На WEBсерверах бібліотек, як правило, можна знайти найновішу інформацію, у ряді випадків забезпечується можливість виходу до електронних каталогів, баз даних з різними запитамі, при цьому до платних баз даних немає вільного доступу. Так, електронні бази даних, що надають платний доступ до своїх ресурсів, здійснюють це за передплатою – EBSCO [5, с. 4]. Інший напрям – це створення електронних сховищ як зібрання електронних версій різноманітних документів, що пов'язано із використанням терміну "цифровий" – використання у збереженні бібліотечно-інформаційних ресурсів носіїв інформації не для аналогового, а для цифрового запису. Дослідники виділяють такі переваги цифрового запису над аналоговим: на носіях можна зберігати різні

типи інформаційних ресурсів; копіювання інформації відбувається без яких-небудь втрат записаних даних (при звичайних фотографічних процесах копіювання втрати можуть становити до 10-15%); можливість виконувати пошук документів різними методами: за допомогою ключових слів, використовуючи традиційні каталоги, за прізвищами авторів або назвами й т.п.; значне зменшення розмірів архівних сховищ при переході на сучасні цифрові носії (за даними Національного архіву США заміна паперових документів компакт-дисками дозволяє зменшити розміри сховищ у 800 разів) [6, с. 6]. Прикладами створення електронних сховищ виступають банк даних "Пам'ять Америки", проект "Bibliotheca Universalis" – створення глобальної мережі електронних бібліотек, що реалізується під егідою країн G7.

Тривала еволюція науково-технічної діяльності виробила такий спосіб формалізації наукових і технічних знань як наукові періодичні видання. Найбільш значні зміни у цьому напрямі надання науково-технічних послуг з моменту їх заснування (XVII ст.) зумовлені впливом ІНТЕРНЕТ. Як наводять дані про інтернаціональні академічні видання (понад 1000 часописів) видавничу групу Taylor&Francis, усі без винятку видання визнають електронну і паперову форми подання науково-технічної інформації, про що свідчать їх реєстраційні номери, наприклад, у паперовій версії часопис "Artifact" має реєстраційний номер Print ISSN: 1749-3463, в електронній версії – Online ISSN: 1749-3471 [5, с. 3]. Разом з економією коштів ІНТЕРНЕТ змінив і прискорив процес підготовки публікування наукових праць: для звичайних часописів, які використовують пересилку статей електронною поштою, процес публікування прискорюється на 10-15%; для електронних часописів він становить 50-70%, а у випадку відсутності попереднього рецензування економія часу може сягати 99% (три дні замість 128-308) [14, с. 26]. Але формалізація результатів ДіР в електронній формі значною мірою торкається юридичного аспекту – захисту авторських прав в ІНТЕРНЕТ. Можливість плагіату надзвичайно висока при публікації навіть в офіційно зареєстрованому електронному журналі, чим порушується одна з її основних функцій – фіксація наукового пріоритету [2, с. 7].

Через ІНТЕРНЕТ дослідники розповсюджують тези своїх робіт напряму, минаючи етапи відбору та верифікації результатів, що ними займалися наукові журнали. Раніше вони залежали від великих видавництва, яким належали традиційні друковані засоби і світова мережа розповсюдження. Алгоритм публікації у науковому журналі передбачав, що його редакція після отримання тексту статті здійснювала первинний відбір та передавала відібрані роботи експертам, що є визнаними фахівцями у відповідній сфері ДіР. Експерти, в свою чергу, часто вимагали внести до статті певні уточнення. Система оцінювання колегами (peer review), забезпечувала публікацію найбільш якісних статей, що високо цінувалося, хоча по часу рецензування могло тривати декілька місяців. Оприлюднення результатів ДіР через ІНТЕРНЕТ сьогодні найчастіше відбувається у вигляді препринтів (нарисів статей), що потім не завжди передаються до наукових журналів. Це дозволяє, з одного боку, пришвидшувати ознайомлення наукової громадськості з цими роботами, обговорювати й самостійно здійснювати перевірку. З іншого боку, відбувається своєрідна циркуляція неперевіраних матеріалів, що змушує інших дослідників збільшувати час на їх якісний відбір і самим ставати експертами. За умов наростання потоків електронної інформації відмова від традиційної системи гарантованого якісного відбору наукових ста-

тей ставиться під сумнів, вона може зберегтися як паралельна система відбору. Отже, у сфері наукових публікацій виник і розвивається процес їх "електроніфікації", наслідком якого є не лише економія коштів та часу у видавничій справі, зазнає змін і система відбору наукових публікацій, де кожен дослідник стає експертом.

Науково-технічна діяльність відноситься до тих видів економічної діяльності, які надають послуги. Результатом ДіР є нові наукові і технічні знання, що відповідним чином формалізовані та втілені у наукових відкриттях, об'єктах авторського права (наукових працях, картах і технічних кресленнях, комп'ютерних програмах, базах даних), об'єктах промислової власності (патентах на винаходи, промислові зразки, корисні моделі, селекційні досягнення). Як економічні блага наукові та технічні знання, втілені у наукових відкриттях та об'єктах авторського, є чистими суспільними благами, що обумовлено неможливістю комерціалізації та відмінностями їх споживання. Такі знання є предметом науково-технічної діяльності і не зменшуються мірою їх використання, можуть використовуватися багаторазово, ефект від їх споживання полягає в економії часу суб'єкта науково-технічної діяльності при вирішенні певного наукового чи науково-технічного завдання, адже досліднику чи винахіднику не потрібно проходити увесь шлях пізнання, наслідком якого є накопичений запас наукових і технічних знань. Тоді як наукові і технічні знання, втілені в об'єктах промислової власності, спрямовані на практичне використання й ефектами від їх споживання є якісно новий рівень задоволення усвідомлених потреб суспільства чи індивіда через вдосконалені товари і послуги, що відомі ринку, а також відкриття нових потреб суспільства й індивіда, що були неусвідомленими, та їх задоволення новими товарами і послугами, які не були відомі ринку. У сукупності такі знання дозволяють задовольнити потреби людини в інформації та потреби у самопізнанні, але за своєю економічною природою вони є змішаними (квазісуспільними) благами, що є платними. Особливість комерціалізації наукових і технічних знань як об'єктів промислової власності, на наш погляд, полягає в тому, що вона є рентною за економічною природою і базується на використанні відтворюваних, але тимчасово обмежених інтелектуальних ресурсів з метою отримання і розподілу квазірентних доходів, причому як виробниками інноваційної продукції та послуг, так і їх споживачами.

З таких позицій вплив ІНТЕРНЕТ на науково-технічну діяльність потрібно розглядати у поєднанні процесного підходу (аналіз змін у процесі діяльності) із результатним – як зміни у процесі діяльності трансформуються в його результаті. Оскільки результати складових науково-технічної діяльності є послугами, то необхідно з'ясувати, яким чином застосування сучасних ІТ впливає на характерні риси послуги, що узагальнено подано у таблиці 2. Отже, трансформація головних характеристик послуг, сформованих в індустріальну добу, відбувається через матеріалізацію та прискорення взаємодії їх споживачів і продуцентів (запис інформації на матеріальні носії), просторове дистанціювання тощо.

Висновки. Таким чином, з позицій процесного підходу можемо виокремити наступні напрями впливу ІНТЕРНЕТ на науково-технічну діяльність:

- 1) нові організаційні форми ДіР: віртуальні наукові колективи, електронне надомництво;
- 2) пришвидшення та спрощення комунікаційних процесів: електронна пошта, відео конференції, чат-сесії, що дозволяє також знижувати статусні бар'єри при спілкуванні;



Рис. 2. Співвідношення страхових премій та ВВП України в 1996-2006 рр.

У I півріччі 2006 року частка валових премій з усіх видів страхування, належна першим 3 страховикам, становить 12,2% (у 1 півріччі 2005 року цей показник становив 13,4%). Першим 50 страховикам належить 73,3% зібраних премій (76,7% за 6 міс. 2005 р.). Загалом по страховому ринку індекс Герфіндаля – Гіршмана (HHI) дорівнює 161,9 (6 міс. 2005 р. – 246,7). Частка валових премій зі страхування життя, належна першим 3 страховикам, становить 57,5% (у 1 півріччі 2005 року цей показник становив 52,4%). Першим 10 страховикам життя належить 90,8% зібраних премій (92,8% за 6 міс. 2005 р.). Загалом по ринку страхування життя індекс Герфіндаля – Гіршмана (HHI) дорівнює 1 445,8 (6 міс. 2005 р. – 1 238,5). Частка валових премій з ризикових видів страхування, належна першим 3 страховикам, дорівнює 12,5% (у 1 півріччі 2005 року цей показник становив 13,6%). Першим 50 страховикам належить 75,0% зібраних премій (78,3% за 6 міс. 2005 р.). Загалом по ринку ризикових видів страхування індекс Герфіндаля – Гіршмана (HHI) становить 170,6 (6 міс. 2005 р. – 186,5). Наведені дані свідчать, що на ринку видів страхування інших, ніж страхування життя, спостерігається значний рівень конкуренції (HHI в 6 разів менше 1000), в той час як на ринку страхування життя наявна помірна монополізація (1000<HHI<1500). У 1 півріччі 2006 року суттєвих змін рівня конкуренції на всьому страховому ринку України не спостерігалось, тоді як дещо зросла монополізація на ринку зі страхування життя.

Подальший розвиток страхового ринку залежить від усунення загроз. Основними причинами зовнішніх загроз є:

- ✓ стрімкий розвиток процесу глобалізації (транснаціоналізації фінансово-економічних зв'язків, інтернаціоналізації світового ринку страхових послуг);
- ✓ високий рівень концентрації фінансових ресурсів на міжнародних страхових ринках, високий ступінь інтеграції в сфері перестраховування;
- ✓ різноманіття фінансових інструментів і високий рівень їхнього динамізму;
- ✓ взаємопроникнення внутрішньої і зовнішньої політики держав, що все більш залежать від світових страхових фінансів (глобалізація страхування більше не є межею між внутрішньою і зовнішньою економічною політикою країни в сфері страхування);
- ✓ посилення конкуренції і конфліктів між державами в сфері страхування, використання стратегії завоювання світового економічного простору з використанням страхування;
- ✓ надмірна залежність національної страхової галузі від іноземного капіталу, що робить фінансову безпеку страхової діяльності надзвичайно вразливою;

✓ глобальне наростання нестійкості страхової складової світової фінансової системи, виникнення загрозливих кризових тенденцій, нездатність сучасних фінансових інститутів ефективно їх контролювати.

Внутрішні загрози породжуються в основному неадекватною фінансовою політикою фірми, прорахунками органів її управління у визначенні пріоритетів фінансового менеджменту, помилками в управлінні тарифною, інвестиційною, перестраховальною політикою [3, с. 48–51].

Для забезпечення фінансової безпеки страхового сектора необхідно:

- ✓ забезпечувати прозорість діяльності учасників страхового ринку;
- ✓ забезпечувати державне регулювання, контроль та нагляд у сфері страхування;
- ✓ здійснювати функціонування страхового ринку на засадах вільної конкуренції;
- ✓ підвищувати рівень капіталізації страховиків, їх фінансову надійність та платоспроможність, зміцнювати національний перестраховий ринок;
- ✓ усувати вплив зовнішніх кризових ситуацій і навмисних дій агресивних чинників, тіньових структур.

Відмічено, що формування і розвитку страхового ринку незалежної України відбувається у складних макроекономічних умовах. Зростає кількість учасників страхового ринку, капітал та обсяги активів. Реально зростають обсяги страхових операцій з усіх видів страхування, обсяги сформованих страхових резервів. Темпи зростання страхових премій в 1996-2006 рр. перевищують темпи зростання ВВП України. Обґрунтовано необхідність контролю над станом безпеки страхового сектора, що є складовою фінансової безпеки держави. Слід звернути увагу на важливість усунення загроз, серед яких є: розвиток процесів глобалізації і транснаціоналізації фінансово-економічних зв'язків, концентрація фінансових ресурсів на міжнародних страхових ринках, надмірна залежність національної страхової галузі від іноземного капіталу, помилки фінансового менеджменту страхових компаній. Ефективність заходів із захисту фінансових інтересів залежить від впровадження принципів прозорості діяльності на страховому ринку, посилення роль державного регулювання, розробки комплексу заходів з нейтралізації дій тіньових структур, підвищення рівня менеджменту страхових компаній.

1. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення. – К.: КНТЕУ, 2001. – 309 с.
2. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України. – http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/ks_2kv2006.pdf
3. Єрмошенко А.М. Визначення поняття фінансової безпеки страховика та її категорії// Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №4 (34). – С. 46 – 51.

пов'язано, зокрема, з прискоренням загальноекономічного розвитку країни. Сьогодні із впевненістю можна говорити про те, що страховий ринок сформувався як самостійна сфера економіки зі своїми тенденціями розвитку. Подальший його розвиток залежатиме від якості використання системної сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг; захищеності від зовнішніх негативних факторів; здатності забезпечувати захист фінансових інтересів страхових компаній, достатніми обсягами фінансових ресурсів.

Дослідження ролі страхового ринку в системі фінансової безпеки країни розглядатися як важлива проблема.

Метою статті є обґрунтування пропозицій з підвищення рівня безпеки страхового сектора як складової фінансово-кредитної системи України.

Проблему фінансової безпеки розглянуто в роботах О. Барановського, В. Бурцева, М. Єрмошенка. Розроблено понятійний апарат, теоретичні і методологічні основи безпеки фінансово-кредитної сфери. Установлено значимість і роль фінансової безпеки як найважливішої складової економічної безпеки України. На підставі фактичних даних виконано аналіз рівня окремих складових фінансової безпеки країни. Сформульовано стратегію і принципи прогнозування й усунення внутрішніх і зовнішніх загроз безпеці.

Формування і розвиток страхового ринку незалежної України відбувається у складних макроекономічних умовах. Учасниками страхового ринку є страховальники, застраховані особи, страховики, перестраховики, товариства взаємного страхування, страхові та перестрахові брокери, страхові агенти, актуарії, аварійні комісари, а також професійні об'єднання страховиків, страхових посередників та інших учасників страхового ринку. В Україні зареєстровано 405 страховиків. За обсягами наданих послуг страховий ринок значно перевищує інші сектори ринків небанківських фінансових послуг. Але при цьому ринок страхування все ще поступається банківському сектору.

Динаміка основних параметрів за останні роки свідчить про зміцнення тенденції до зростання обсягів страхового ринку. Серед позитивних чинників – стійке зростання капіталу та обсягів активів, що є необхідною умовою стабільного функціонування і розвитку страхового ринку. Поліпшується структура і якість активів страховиків, зменшується їх кредиторська заборгованість та підвищується фінансова надійність. Законодавче встановлення вимог до мінімальних розмірів статутних капіталів страховиків сприяло концентрації страхового ринку та зростанню загального розміру статутних фондів страховиків. Проте проблеми підвищення рівня капіталізації страховиків, ліквідності їх активів та концентрації страхового ринку залишаються актуальними.

До позитивних результатів розвитку страхового ринку також можна віднести реальне зростання обсягів страхових операцій з усіх видів страхування, структурні зміни на користь добровільного страхування і його дов-

гострокових видів, підвищення показників фінансової надійності страховиків, формування фінансових груп за їх участю. Зростає загальна сума страхових платежів, отриманих страховиками України. Збільшується кількість договорів страхування (перестраховання), укладених за сприяння страхових брокерів.

Позитивною тенденцією є зростання величини сформованих страхових резервів. Страховики здійснюють інвестиції власних коштів, у тому числі коштів страхових резервів, головним чином через розміщення їх у цінні папери, грошові кошти на рахунках у банках, у банківські метали, в економіку України за визначеними законодавством напрямками.

Законодавче забезпечення страховикам, утвореним за участю іноземних інвесторів, однакових умов діяльності з вітчизняними страховиками сприяло відкритості українського страхового ринку, зростанню іноземних інвестицій у цей ринок та створенню конкурентного середовища. Утворення Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг сприяло державному регулюванню, здійсненню нагляду за страховою діяльністю та формуванню адекватних основ законодавчого регулювання розвитку страхового ринку. Однак недостатнє технічне та ресурсне забезпечення, зокрема забезпечення кваліфікованими кадрами, обмежені можливості використання інформаційних технологій на страховому ринку, ускладнюють проведення оперативного аналізу діяльності страховиків та оцінки рівня їх ризику.

На думку М. Єрмошенка основними характеристиками безпечного стану страхового сектору є:

- ✓ становлення надійного ринку страхових послуг;
- ✓ спроможність ринку ефективно захищати майнові права та інтереси населення і суб'єктів господарської діяльності;
- ✓ суттєво впливати на реструктуризацію економіки і забезпечувати її зростання [1, с. 85 – 87].

Аналіз розвитку страхового ринку показує наступне. Сума страхових премій, отриманих від страхувальників-фізичних осіб становить за I півріччя 2006 року 1 214,0 млн. грн., що перевищує аналогічний показник за 2004 рік на 457,6 млн. грн. (у 1,6 разів). Загальна (валова) сума страхових премій, отриманих страховиками від страхування та перестраховання ризиків, становить 5 987,1 млн. грн. [2]. За I півріччя 2006 року чисті страхові премії (валові за вирахуванням премій, належних перестраховикам-резидентам) становили 3 773,5 млн.грн. і порівняно з аналогічним періодом 2005 року збільшилися на 6,1%. Динаміка обсягів надходження валових та чистих страхових премій у 2003–2006 рр. приведена на рис. 1. Відмічено, що темпи зростання страхових премій перевищують темпи зростання ВВП України в 1996-2006 рр. (рис. 2). Однак надходження страхових платежів все ще є менш, ніж 7% ВВП. Цей параметр запропонований М. Єрмошенком.

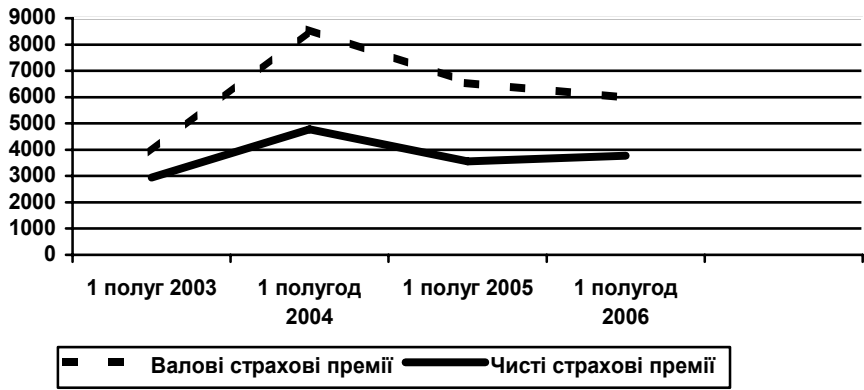


Рис. 1. Динаміка обсягів надходження валових та чистих страхових премій у 2003-2006 рр.

Таблиця 2

Напрями впливу сучасних ІТ на процес надання послуг*	
Характерна риса послуги	Напрями впливу ІТ
Невідчутність	Можливість запису на матеріальні носії інформації певною мірою матеріалізує результат надання послуги, дозволяє його зберігати та багаторазово використовувати; інформація на матеріальних носіях, отримана як результат послуги, виступає як приватна і може трансформуватися в об'єкти інтелектуальної власності
Неможливість збереження, накопичення, транспортування	
Відсутність права власності на послугу	
Одночасність надання і споживання послуги у часі і просторі	Усуває територіальну детермінацію процесу надання послуги та максимізує його швидкість, що досягається за схемою 24/7 (24 години на добу без вихідних) при охопленні величезної аудиторії споживачів по всьому світу
Невіддільність від процесу надання послуги споживача та її продуцента	Комп'ютери та ІНТЕРНЕТ уможливають дистанціювання між споживачем і продуцентом, спрощують їх взаємодію та поглиблюють персоніфікацію послуги шляхом участі споживача в її наданні через самообслуговування; індивідуалізація і праці, і споживання
Непостійність якості	Підвищення якості унаслідок прогресу ІТ, але зменшення якості через несанкціоноване відтворення результатів інтелектуальної діяльності та їх продаж (піратство у вигляді контрафакції та фальсифікації).

* – складено автором.

3) вплив на вибір проблематики та тематики ДіР, збір та аналіз даних у процесі самих ДіР:

- ✓ використання онлайн-баз даних: ІНТЕРНЕТ-сайтів бібліотек, архівів; електронних часописів, баз даних робочих матеріалів і статей; веб-сайтів наукових організацій; веб-сторінок дослідників;
- ✓ проведення інтерв'ю та інших видів соціальних обстежень;
- ✓ збір даних за допомогою наукових інструментів – дистанційна участь в експериментах (лабораторні дослідження, обсерваторні обстеження тощо);
- ✓ застосування для аналізу даних онлайн-інструментів або інструментів, що завантажуються;
- ✓ використання можливостей більш потужних віддалених комп'ютерів, використання розподіленої на різних комп'ютерах обробки даних завдяки Grid-технологіям;

4) розширення форм наукової кооперації через спільну роботу над файлами, використання додатків на сервері організацій-учасників наукового проекту, ведення чатів;

5) електроніфікація наукових видань, що дозволяє пришвидшити процеси об'єктивізації нових наукових і технічних знань через розміщення наукових праць, робочих і дискусійних матеріалів на професійних веб-сторінках, електронні публікації у формі електронних препринтів, статей в електронних часописах, створення електронних книг, електронного перекладу наукових праць тощо;

6) поява електронних, цифрових, гібридних, а також віртуальних бібліотек, що уможливають доступ до науково-технічної інформації дослідникам у будь-якій точці земної кулі у будь-який час.

З позицій результатного підходу вплив ІНТЕРНЕТ на науково-технічну діяльність полягає у прискоренні як створення суспільних благ, якими є наукові та технічні знання, так і їх споживання. Прискорення споживання наукових і технічних знань як чистих суспільних благ (наукові праці та об'єкти авторського права) відображається у кількісному зростанні суб'єктів ДіР та їх продуктивності, а розширення споживання квазісуспільних благ (об'єкти промислової власності) відображають тенденції скорочення часового лагу між науковим відкриттям та його трансформацією в об'єкти промислової власності, а також перетворення сучасного виробництва на наукомістке, де відбувається матеріалізація нових знань.

1. Вайнштейн Г. Информационная революция и демократия: ожидания, реальность, перспективы // МЭиМО.–2003.–№7.–С.13-21. 2. Воскобойнікова-Гузєва О. Формування фонду наукової літератури універсальних та спеціальних наукових бібліотек України // Бібліотечний вісник.–2000.–№1.–С.6-10. 3. Демидова Л. Сфера услуг США: факторы ускорения динамики // МЭиМО.–2005.–№12.–С.38-49. 4. Єгоров І.Ю. Развитие науки в США в 90-х роках: тенденции, достижения, проблемы. – К.,2001.-94с. 5. Єрмаков С.С. Спеціалізовані фахові видання України у світовому та європейському освітньому просторі // Бюлетень ВАК України.–2006.–№10.–С.3-6. 6. Інтернет-портали бібліотек як базові елементи єдиного науково-інформаційного простору // Бібліотечний вісник.–2006.–№ 6.–С.5-8. 7. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. – М.:ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с. 8. Кастельс М. Становление общества сетевых структур / В антологии: Новая постиндустриальная волна на Западе / Под ред. В.Л.Иноземцева. – М."Academia", 1999.–С.492-505. 9. Кастельс М., Хіманен П. Інформаційне суспільство та держава добробуту. Фінська модель. Пер. з англ. – К.: "Вид-во "Ваклер", 2006.– 256 с. 10. Курицкий А.Б. Интернет-экономика: закономерности формирования и функционирования. – СПб., Изд-во СПб. ун-та, 2000. – 232 с. 11. Клодт Х. та ін. Нова економіка: форми вияву, причини і наслідки. Монографія. – К.: Вид-во "Таксон", 2006. – 306 с. 12. Сакайя Т. Стоимость, создаваемая знанием, или история будущего / В антологии: Новая постиндустриальная волна на Западе / Под ред. В.Л.Иноземцева. – М.: "Academia",1999.–С. 337-371. 13. Цапенко И. Электронная эпоха науки // МЭиМО.–2005.–№8.–С.19 – 32.

Надійшла до редколегії 23.01.07

В. Приймак, канд. екон. наук, Л. Анісімова, канд. фіз.-мат. наук

ТЕХНОЛОГІЇ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

У статті досліджується удосконалення механізмів прийняття управлінських рішень відповідно до нових бізнес-оптирів економічного розвитку.

The article deals with modernization of mechanisms of decision making according to new business-ways of economic development.

Складовою частиною сучасних глобальних змін є радикальні перетворення бізнес-свідомості, що базується на виявленні усестороннього потенціалу, акумульованого у феномені менеджменту. Передовий досвід соціально-економічного розвитку розвинутих країн показав, що головною перешкодою в управлінській діяльності стає адекватність усвідомлення рівня організаційної зрілості бізнес-структур, індивідуальні ініціативи, компетенції, інтелект управлінців, свобода дій. Формування нової соціально-

економічної реальності вітчизняних підприємств надає повноцінну можливість отримати максимальну користь з потужного потенціалу теорії управління і знаходиться в прямій залежності від того, якою мірою менеджери зможуть реалізувати цю можливість через прийняття ефективних управлінських рішень.

У сучасному середовищі можна виокремити три основні компоненти вектора розвитку бізнес-структур, які однозначно визначають рівень організаційної зрілості

© В. Приймак, Л. Анісімова, 2007

управлінської свідомості менеджменту організації, а отже, технології прийняття управлінських рішень [1] (ПУР) (рис. 1):

ОРГАНІЗАЦІЙНА ЗРІЛОСТЬ =
= F (Виживання, Відтворення, Розвиток) (1)
 де **F** – функціональна залежність, що встановлює співвідношення частки кожного параметру відповідно до рівня зрілості бізнес-структури.

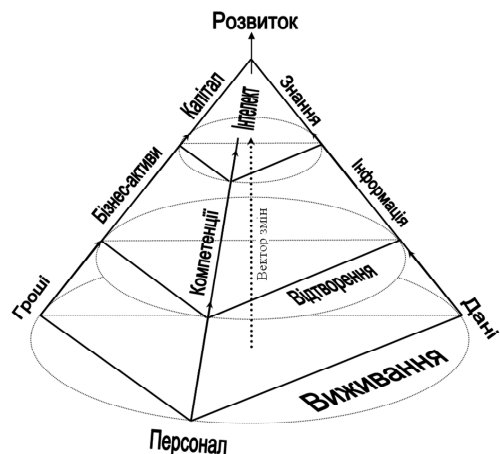


Рис.1. Піраміда змін бізнес-свідомості у ПУР

Рівень організаційної зрілості "виживання", як правило, характеризуються зародженням/стабілізації бізнесу, формуванням базису бізнес-свідомості, націленої на утримання стартових позицій і своєї ніші на ринку з подальшим їх поглибленням. Наступний рівень "відтворення" зумовлює наявність адекватного механізму реакції на зміни при тиражуванні (відтворенні бізнес-циклу) попереднього рівня, тобто бізнес-свідомість націлена на гнучку систему раціональних управлінських рішень відповідно до динаміки попиту ринку. Рівень "розвиток" передбачає синергію двох попередніх рівнів.

Синергетичним ефектом якої є поява інноваційної бізнес-свідомості сфокусованої на інвестиційній стратегії розвитку і прогнозуванні майбутніх змін бізнес-середовища.

Кожен рівень має свій базис, що адекватно відображає бізнес свідомість як осіб, що приймають рішення (ОПР) так і менеджменту організації в цілому, зокрема:

Виживання = {Гроші, Дані, Персонал} (2)
Зміни = {Бізнес-активи, Компетентність, Інформація} (3)
Розвиток = {Капітал, Інтелект, Знання} (4)

Феномен менеджменту в сучасних умовах розвитку суспільної бізнес-свідомості полягає в тому, що кожному рівню "піраміди розвитку" однозначно ставить у відповідність конкретну управлінську технологію прийняття рішень, використання якої економічно доцільно тільки на цьому рівні.

В теорії управління технологія прийняття управлінських рішень це мистецтво, майстерність і вміння ОПР здійснювати управлінський вплив на персонал для досягнення цілей організації відповідно рівню і базису управлінської бізнес-свідомості. Прерогатива вибору тієї чи іншої технології прийняття управлінських рішень залишається за ОПР, при цьому необхідно враховувати не тільки складність і значимість завдання, але і такі елементи як терміновість, можливість проведення досліджень, наявність дослідних даних, співвідношення керованих і некеруваних факторів тощо. Визначення технології прийняття управлінських рішень значною мірою залежать від розуміння ОПР процесу прийняття рішень [2]. В теорії прийняття управлінських рішень має місце декілька підходів щодо розуміння процесу прийняття управлінських рішень (ПУР) (рис. 2).

В широкому розумінні процес ПУР ототожнюється з процесом управління, тобто процес управління це сукупність послідовних управлінських рішень скерованих на досягнення конкретних цілей і/або усунення/запобігання проблемних ситуацій. Очевидно, що при такому підході використовуються усі доступні технології, що забезпечують процес управління.

У вузькому розумінні процесу ПУР має місце два можливих сценарії. Перший полягає в тому, що ПУР допускає два альтернативних (поняття "альтернатива" розглядається як існування принаймні двох варіантів, що взаємно виключають один одного) процеси: 1) процес пошуку оптимального рішення. Оптимальне рішення в даному випадку передбачає вибір найкращого варіанту для конкретної ситуації на даний момент часу. При цьому даний процес передбачає чітко визначений алгоритм оптимізації і критерії оптимізації. За таких умов використовуються технології оптимального управління (як правило, формалізовані алгоритми, математичне програмування тощо).

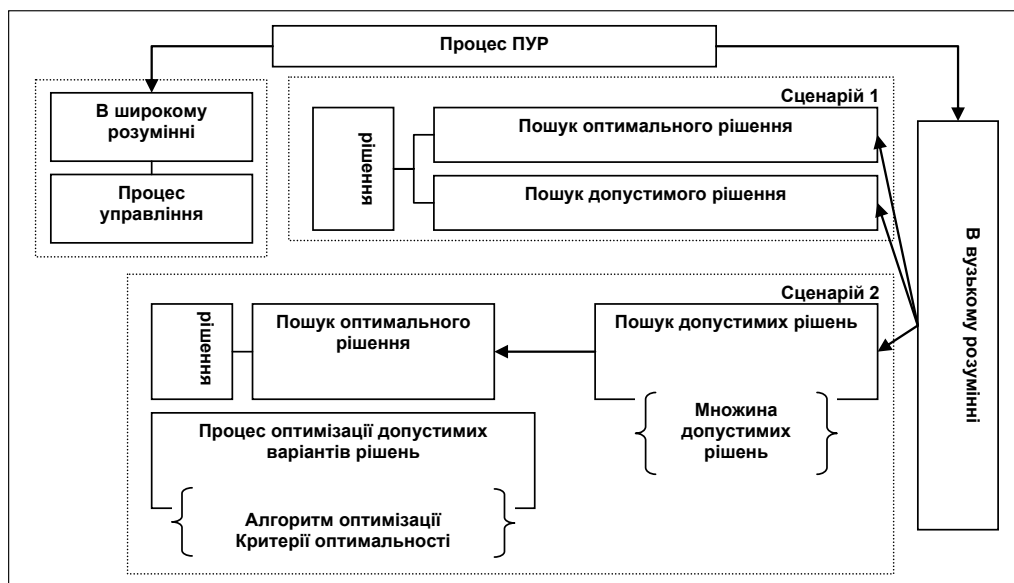


Рис.2. Технологія ПУР

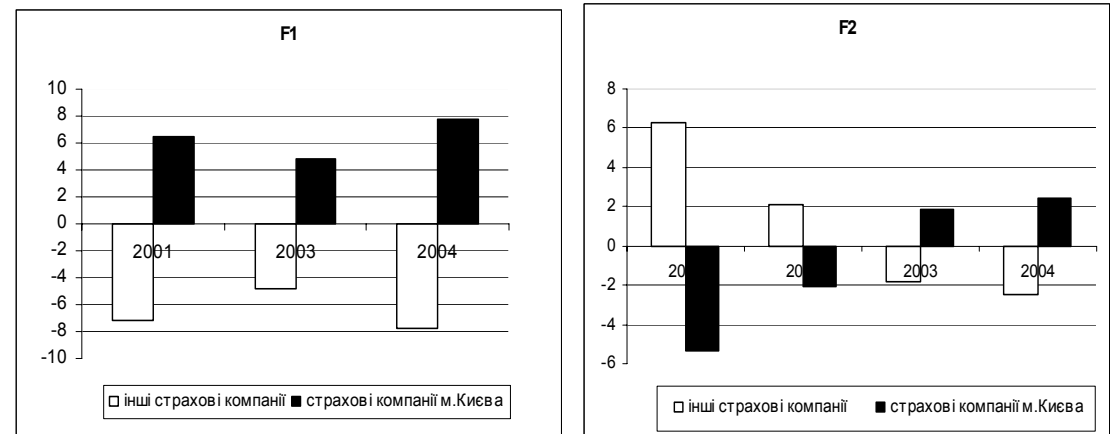


Рис.3. Сумарні значення узагальнених факторів для страхових компаній м. Києва та інших регіонів України у 2001-2004 роках

У дужках наведено розрахункові значення t – статистики для оцінок параметрів регресії. Зірочкою відмічені параметри, значимі при рівні значимості 10%, двома зірочками – при рівні значимості 5% та трьома зірочками – при рівні значимості 1%.

Відмітимо, що валова додана вартість є основним макроекономічним показником, який характеризує економічний розвиток регіону. Як бачимо, узагальнений фактор F1 додатно залежить від натурального логарифму VDV, тобто в економічно розвинутих регіонах страхові компанії частіше обирають стратегію "активна діяльність по залученню страхових премій". В той же час, вони рідше обирають "стратегію активна діяльність по наданню послуг на страховому ринку".

Таким чином, в результаті проведеного дослідження виявлено нерівномірний характер розвитку страхового ринку за регіонами України. Найбільш високі значення страхових премій на душу населення припадають на місто Київ та трохи менші – на сім економічно-розвинутих областей України. В усіх інших регіонах обсяги страхових премій не наближаються до 100 грн. на душу населення. Можливо саме диспропорції у регіональному розвитку страхування призвели до зниження у 2005 році частки страхових премій у ВВП до 3%.

За допомогою методів прикладної статистики було проаналізовано основні показники діяльності страхових компаній України за 2001-2004 роки. За методом головних компонент було виділено три узагальнених фактори: "активна діяльність по залученню страхових премій", "активна діяльність по наданню послуг на страховому ринку" та "пасивна інвестиційна діяльність", що суттєво впливали на діяльність страхових компаній у період, що розглядався. Дослідження показало, що в економічно розвинутих регіонах страхові компанії частіше обирають стратегію "активна діяльність по залу-

ченню страхових премій". В той же час, вони рідше обирають "стратегію активна діяльність по наданню послуг на страховому ринку". Стратегія страхових компаній "активна діяльність по залученню страхових премій" при сильно завищених тарифах на страхові послуги може призвести до недовіри населення до діяльності страхових компаній і сповільнення розвитку страхового ринку в Україні, що ми вже, можливо, й спостерігаємо.

1. Слейко В.І., Шевчук О.О. Моделювання впливу кількості договорів на фінансову стійкість страхової компанії. Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Фінансові механізми активізації підприємництва в Україні. Збірник наукових праць. Випуск 2(XXXIII) / НАН України, Інститут регіональних досліджень. Частина I. Львів, 2002. С.93-100.
2. Теоретико-ймовірнісні та статистичні методи в економетриці та фінансовій математиці. Леоненко М.М., Мішура Ю.С., Пархоменко В.М., Ядренко М.І. – К.: Інформатика, 1995. – 380с. 3. Шпирко В. Побудова оцінок ймовірностей банкрутства страхових компаній у класичній моделі ризику. Банківська справа, 2001, №5. С.57-61. 4. Вітлінський В.В., Великоіваненко Г.І. Ризикологія в економіці та підприємстві. Монографія. – К.: КНЕУ, 2004. – 480с. 5. Слейко Я.І., Слейко О. І., Раєвський К.Є. Інвестиції, ризик, прогноз. – Львів: Львівський банківський інститут Національного банку України, 2000. – 176 с. 6. Ястремський О.І. Основи теорії економічного ризику: Навчальний посібник для студентів екон. спец. вищ. навч. закладів. – К.: АртЕк, 1997. – 248 с. 7. Андрукович П.Ф., Красков В.В., Лепетиков Д.В. Исследование стратегий поведения крупнейших российских банков в 1998-2000гг. Проблемы прогнозирования, №4, 2002. С.91-105. 8. Показники діяльності страхових компаній по страхуванню, іншого ніж страхування життя, за 2001 рік. Страхова справа № 1(5), січень-березень 2002. С.17-43. 9. Показники діяльності страхових компаній України за 2002 рік. Страховий рейтинг "Insurance Top" № 1(1), квітень 2003. С.8-27. 10. Показатели деятельности страховых компаний Украины за 2003 год. Страховой рейтинг "Insurance Top" № 1(5), апрель 2004. С.12-39. 11. Показатели деятельности страховых компаний Украины за 2004 год. Страховой рейтинг "Insurance Top" № 1(9), март 2005. С.48-73. 12. Статистичний щорічник України за 2005 рік. Державний комітет статистики України. – К., 2006. – С.56. 13. Сошникова Л. А., Тамашевич В.Н., Уебе Г., Шефер М. Многомерный статистический анализ в экономике: Учеб. пособие для вузов/ Под ред.проф. В.Н. Тамашевича. – М.ЮНИТИ – ДАНА, 1999. – 598 с.

Надійшла до редколегії 02.12.06

С. Смирнов, канд. техн. наук, доц., В. Смирнов, канд. екон. наук

РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ СТРАХОВОГО СЕКТОРА В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ

У статті розглянуто проблему значення страхового сектора в управлінні фінансовою безпекою. Розроблено заходи з підвищення рівня фінансової безпеки.

The problem of value of insurance sphere in the financial security management is considered in the article. Improvement on financial security level has been developed.

Необхідною умовою успішного розвитку фінансово-кредитної сфери України є наявність фінансово стійкого страхового сектора. Сьогодні ринок страхування в країні відіграє обмежену економічну роль. Значення страхування як інструмента компенсації фінансових і

економічних ризиків ще недостатньо. Недостатній обсяг сформованих пасивів не дозволяє розглядати страхування як джерело значних інвестиційних ресурсів. Разом із тим протягом останніх років український ринок страхування розвивається достатньо стабільно, що

© С. Смирнов, В. Смирнов, 2007

Таблиця 1. Результати факторного аналізу за 2004 рік

Вихідні ознаки	Головні компоненти		
	F1	F2	F3
Співвідношення надходжень страхових премій до валюти балансу (X_1)	0,82	0,28	
Частка власного капіталу у валюті балансу (X_2)	-0,6	-0,46	0,21
Частка основних засобів у валюті балансу (X_3)		0,61	
Частка довгострокових фінансових інвестицій у валюті балансу (X_4)	-0,5		-0,7
Частка поточних фінансових інвестицій у валюті балансу (X_5)			0,85
Частка грошових коштів та їх еквівалентів у валюті балансу (X_6)	0,55		
Частка активів, які не можуть бути включені до наведених вище показників, у валюті балансу (X_7)	0,41		
Частка виплачених страхових сум у страхових преміях (X_8)		0,84	
Частка страхових платежів, які належать перестраховикам (X_9)	0,47	-0,4	0,25
Співвідношення власного капіталу до страхових резервів (X_{10})	-0,3		0,54
Частка страхових виплат у валюті балансу (X_{11})	0,48	0,78	
Частка страхових резервів у валюті балансу (X_{12})	0,86	0,24	

Побудова головних компонент виконувалася за допомогою статистичного пакету SPSS. Аналіз виконано для чотирьох років: 2001–2004. У табл. 1 наведено результати факторного аналізу за 2004 рік. За інші роки отримано аналогічні результати. Для подальшого дослідження було відібрано три головні компоненти, що відображають основні стратегії поведінки страхових компаній України. Сумарна дисперсія узагальнених факторів, що відібрані для аналізу, у всіх чотирьох випадках складала більше 60%.

Таким чином, у результаті розрахунку вдалося виділити та класифікувати за ступенем суттєвості впливу на розвиток страхового ринку України три основні узагальнені інтегровані фактори.

Перший узагальнений фактор F1 було названо "активна діяльність по залученню страхових премій". Фактор F1 додатно корелює з такими вихідними ознаками, безпосередньо пов'язаними зі страховою діяльністю, як частка у валюті балансу страхових премій X_1 , страхових виплат X_{11} і страхових резервів X_{12} , і, як наслідок, від'ємно корелює з показником X_2 – частка власного капіталу у валюті балансу. Крім того, перша головна компонента від'ємно корелює з показником X_4 і додатно – з показником X_6 , що також пов'язано з активною страховою діяльністю цих компаній: дослідження показало наявність додатного лінійного статистичного зв'язку між названими складовими активів та показниками X_1 і X_{12} .

В той же час не виявилось значимої кореляції першого узагальненого фактору з вихідною ознакою X_8 – частка виплачених страхових сум у страхових преміях. За даними державного комітету статистики України [12] частка виплачених сум у страхових преміях по Україні у 2000-2005 роках не перевищувала 20%. У розвинених країнах цей показник сягає 70-90%. Низьке значення показника X_8 означає завищення страхових тарифів, в цьому випадку страхова компанія не виконує однієї з своїх основних функцій щодо захисту майнових інтересів громадян через приймання на себе ризику. Тому перша отримана головна компонента була названа нами "активна діяльність по залученню страхових премій". Відмітимо додатню кореляцію цієї компоненти ще й з показником X_9 . Можливо це в якихось випадках свідчить про те, що деякі страхові компанії використовують перестраху-

вання не тільки для перестраховування ризиків та підвищення своєї стійкості, але й не для повністю легальних схем "прокрутки" грошових коштів.

Другий узагальнений фактор F2 було названо "активна діяльність по наданню послуг на страховому ринку". У формуванні назви цього інтегрального фактору брали участь вихідні ознаки X_3 , X_8 , X_{11} та X_9 . Цей фактор, в першу чергу, додатно корелює з показником X_8 , і, як наслідок, з показником X_{11} . Крім того, він від'ємно навантажує показник X_9 , який визначає участь страхової компанії у перестраховуванні ризиків. Додатна кореляція цього фактора з вихідною ознакою X_3 може означати збитковість діяльності таких страхових компаній.

Третій узагальнений фактор F3 було названо "пасивна інвестиційна діяльність". Суттєво впливали на формування назви цього показника вихідні ознаки X_4 та X_5 . Інтегральний фактор F3 від'ємно навантажує показник X_4 , який відображає долю довгострокових фінансових інвестицій в активах балансу, які можуть буди вільно реалізовані у період більше одного року, та додатно навантажує показник X_5 .

Аналіз стратегій поведінки страхових компаній за виділеними узагальненими факторами показав, що вони суттєво відрізняються для Києва та інших регіонів України. На рис. 5 наведено сумарні значення узагальнених факторів F1 "активна діяльність по залученню страхових премій" і F2 "активна діяльність по наданню послуг на страховому ринку" для страхових компаній м. Києва та страхових компаній інших регіонів України у 2001–2004 роках.

Як показало дослідження, стратегії поведінки страхових компаній в регіонах України суттєво залежать від стану економічного розвитку регіону. Було проаналізовано залежність узагальнених факторів F1, F2 і F3 від середньодушової валової доданої вартості, створеної в регіонах (VDV). Отримано такі рівняння регресії:

$$F1 = -30,3 + 3,67 \cdot \ln(VDV) \quad (4,91)^{***} \quad (4,92)^{***} \quad (5)$$

$$F2 = 6,57 - 0,79 \cdot \ln(VDV) \quad (1,26) \quad (1,26) \quad (6)$$

$$F3 = 7,13 - 0,87 \cdot \ln(VDV) \quad (1,37)^* \quad (1,37)^* \quad (7)$$

Процес ПУР шляхом технології оптимального рішення за допомогою формалізованих моделей може застосовуватися тільки за умови коли можна формалізувати ситуацію/проблему і критерії оптимальності, що вимагає спеціальних знань і засобів, достатньої кількості часу. Ще одним недоліком таких технологій є відсутність взаємозв'язку з процесом реалізації знайденого оптимального рішення. Таким чином технології пошуку оптимального рішення доцільно використовувати у випадку коли наперед відомо, що затрати на реалізацію є допустимими, або за умови достатності часу для отримання оптимального рішення в якості цільової установки для пошуку допустимого рішення; процес пошуку допустимого рішення передбачає використання технологій генерування варіанту рішення (можливо в подальшому воно буде визнане ОПР оптимальним), яке на думку ОПР є прийнятним, що є найбільш реалістичним для більшості управлінських рішень.

Другий сценарій вузького розуміння процесу ПУР передбачає комбінований підхід, тобто послідовне застосування технології пошуку допустимого рішення і технології пошуку оптимального рішення. На першому етапі технології генерується множина допустимих рішень, серед яких за допомогою технології пошуку оптимального рішення вибирається найкраще. Слід зазначити, що рішення отримане за допомогою такого сценарію може відрізнитися від рішення отриманого за допомогою технології пошуку оптимального рішення. В цьому випадку рішення отримане за допомогою технології пошуку оптимального рішення є цільовою функцією для комбінованого підходу, а критерієм оптимальності є максимальна корисність рішення для досягнення поставлених цілей. Застосування комбінованого підходу в якості технології ПУР є доцільним у випадку достатньої кількості часу та ресурсів (фінансових, інструментальних, технологічних, людських тощо) на прийняття рішення.

Ефективність процесу прийняття управлінських рішень значною мірою залежить від ретельності і зрозумілості у підходах до фіксування усіх аспектів ситуацій чи проблем, які потребують рішення як на кожному із етапів прийняття рішення (підготовка, розробка реалізація рішення) так і в цілому в загальній методології управління організацією. Так для прийняття адекватних оптимальних рішень в конкретній організації доцільно розробити загальний регламент, який вичерпно буде містити:

- ✓ методика прийняття управлінський рішень;
- ✓ розподіл повноважень/відповідальності посадових осіб та їх рівень впливу на процес прийняття рішень;
- ✓ загальноприйнятий інструментарій і технології прийняття рішень відповідно до прийнятої в організації типології управлінських рішень, а також процедуру визначення рішень, які потребують інноваційних творчих підходів

Структура процесу документального забезпечення процесу прийняття управлінських рішень має чітко відповідати загально-методичній структурі самого процесу, організаційним (корпоративним) нормам, стандартам, нормативам конкретного підприємства і державним вимогам діловодства.

Успішна реалізація управлінського рішення базується на чіткому плані дій, в якому жорстко прописані зміст робіт, послідовності їх виконання, виконавці, необхідний час і ресурси, вимоги до якості, загальні і проміжні результати рішення тощо. Як свідчить практика, етап реалізації управлінських рішень на підприємствах є найбільш слабкою ланкою процесу ПУР, що зумовлено: недооцінкою значущості організаційного забезпечення процесу реалізації рішення; відсутність у ОПР досвіду і бази знань реалізації рішень; нерозуміння і невміння

використовувати в своїй діяльності методи і способи роботи з рішеннями; тенденція культивування "успішними власниками і практиками" зневажливого відношення до теорії і порад науковців; невисокий рівень відповідальності за якість власних рішень, зумовлений відсутністю зворотних зв'язків і реальною безкарністю у разі несприятливих наслідків рішення.

Очевидно, що кожна організація має право вибрати методологію і процедури реалізації управлінських рішень відповідно до специфіки своєї діяльності і організаційної структури, корпоративної культури і рівню професіоналізму управлінського персоналу. Проте при всіх обставинах всі вони в рівній мірі прагнуть до забезпечення виконання прийнятих рішень найбільш адекватними для кожного з них методами (своєчасно, в повному обсязі і, можливо, з меншими затратами).

Успішне здійснення кожного із елементів технології реалізації управлінських рішень передбачає наявність у особи відповідальної за реалізацію рішення (ОБР – це особа або група осіб чи організація (керівник або група керівників підприємства), якій доручена реалізація прийнятого ОПР рішення і на яку покладено відповідальність за результати рішення) спеціальних знань, умінь і навиків, а також відповідних владних (формальних чи неформальних) повноважень.

Владні взаємовідносини організації складають ядро менеджменту організації, формування якого відбувається в міру виокремлення управління як особливого виду діяльності (рис. 3).

Владні взаємовідносини в організації здійснюються в межах установчих, організаційно-розпорядчих, регламентуючих, інструктивних документів, які фіксують владні повноваження конкретної посадової одиниці та визначають організаційні бізнес-процеси, а також організаційної структури та особистісних психофізичних характеристик суб'єкту управління (ОПР).

Підводячи підсумки розгляду теорії і практики прийняття управлінських рішень можна стверджувати, що феномен менеджменту і результату його діяльності – управлінського рішення, раціонально поєднує креативні компетенції особи, що приймає рішення і жорсткі обмеження бізнес-оточення, що адекватно і однозначно визначається бізнес-свідомістю і рівнем організаційної зрілості. Зокрема, рівень "виживання" передбачає технології ПУР, які базуються на інтуїції ОПР і рутинними діями персоналу націлені на утримання стабільної ринкової позиції. Водночас, рівень організаційної зрілості "зміни" націлений на адекватну реакцію підприємства на динаміку ринку, що вимагає від персоналу відповідних компетенцій для аналізу взаємопов'язаного структурованого потоку даних бізнес-середовища і предствалення їх у відповідному до бізнес-ситуації контексті. На цьому рівні гроші набувають форми бізнес-активів, в тому числі у організації з'являються нові чітко виражені властивості такі як організаційна культура, імідж тощо. Технологія ПУР рівня зрілості "зміни" оптимально поднює раціоналізм ОПР і організаційне моделювання бізнес-процесів – "процеси, що управляють".

І на останок, рівень організаційної зрілості "розвиток" – це квінтесенція найвищої міри понять: гроші → бізнес-активи → капітал; персонал → компетенції → інтелект; дані → інформація → знання. Синергетичний ефект базису {капітал; інтелект; знання} зумовлю технологію ПУР, яка раціонально поєднує "процеси, що управляють" та інтелект ОПР на основі новоствореного знання.

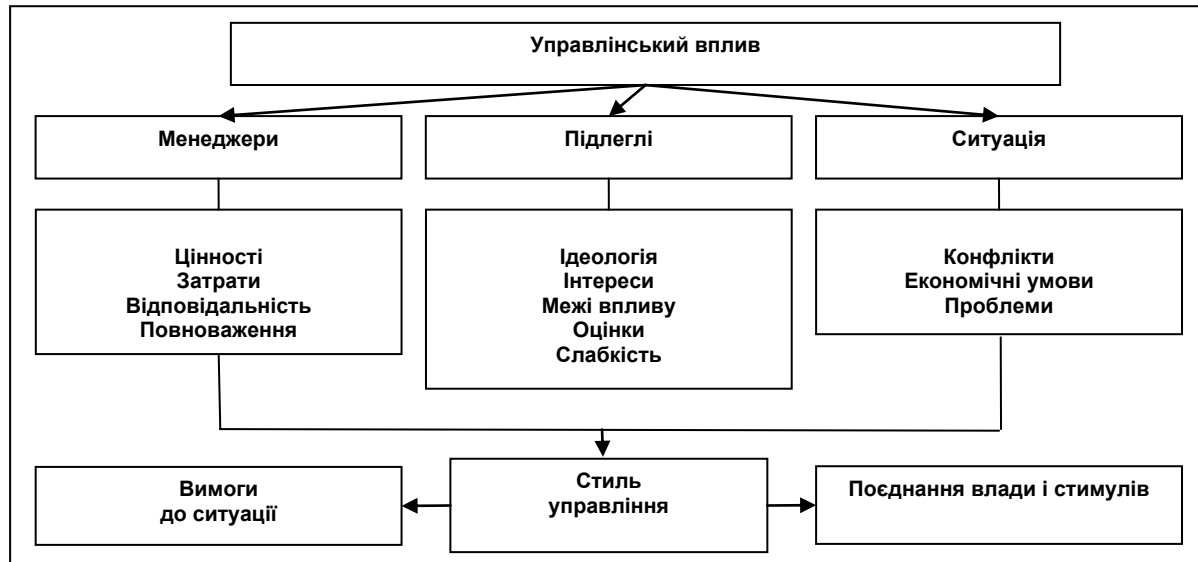


Рис.3. Напрямок управлінського впливу в ПУР [1]

Окреслені аспекти технології прийняття рішень як результату управлінської діяльності на основі базису рівнів організаційної зрілості бізнес-свідомості дозволяють не тільки переглянути існуючі підходи ПУР але і фокусують сучасну бізнес-освіту на новий інтелектуально-орієнтований вектор розвитку. Удосконалення механізмів прийняття управлінських рішень відповідно до нових бізнес-орієнтирів економічного розвитку є важливим внеском у вирішення проблеми

формування нової парадигми управління в умовах глобалізації.

1. Приймак В. М. Прийняття управлінських рішень. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. – К.: Атіка, 2007. – 265с.
2. Клейнер Я. С. Прийняття рішень: моделі і системи. Навч. посібник для студ. вищих навч. закл. / Донецький держ. ун-т управління. – Донецьк : ДДУУ, 2005. – 232с.
3. Учитель Ю.Г., Терновой А.И., Терновой К.И. Разработка управленческих решений: Учебник для студентов специальности "Менеджмент организаций". – 2 – е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2007. – 383 с.

Надійшла до редколегії

П. Скотний, стар. викл.

КЛАСТЕРНІ СТРАТЕГІЇ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

В статті здійснено аналіз кластерів: територіальних, регіональних інноваційних та транскордонних. Розкрито концепцію кластерів як елемент диверсифікації єврорегіональної політики, умови їх виникнення, ролі єврорегіонів в їх функціонуванні, різновиди діяльності та світовий досвід господарювання з використанням кластерного підходу для реалізації стратегій регіонального розвитку.

In the article there made an analysis of clusters: territorial, regional, trans-border innovational. There uncovered the conception of clusters as an element of the diversification of the eurorregional policy, the ways of their origin, eurorigions in their function, the varieties of activity and the world experience of dominating with the using of cluster's approach for the realization of the strategies of the regional development.

Постановка проблеми. Регіональна політика ЄС та поглиблення транскордонного співробітництва зумовили необхідність розробки спільної стратегії просторового розвитку транскордонних регіонів – суміжних прикордонних територій сусідніх держав. У більшості європейських країн такі стратегії розробляються в системі єврорегіонів – найвищій інституційній формі транскордонного співробітництва. Одним із пріоритетних напрямів спільних програм є розвиток економічної співпраці з метою створення конкурентоспроможного транскордонного регіону. Базуючись на досягненнях використання кластерного підходу для регіонального розвитку у країнах Західної Європи, постає проблема застосувати основні його засади для формування транскордонного кластеру і визначимо при цьому роль єврорегіонів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сформульована М. Портером концепція територіальних кластерів[6] знайшла застосування у багатьох країнах – Швеції, Фінляндії, Італії, Франції. Останнім часом вона почала активно використовуватися в Україні. Зокрема в: Хмельницькій обл. (швейний, будівельний, харчовий, туристичний та зелений туризм); Івано-Франківські обл. (туристичний та виробників декоративного текстилю);

Черкаській обл. (перевізників) та Житомирській (каменедобування та каменобробки)[1].

Вагомий внесок у дослідження даної проблеми зробили такі вітчизняні та закордонні вчені, Беленький П.[2], Кіш Є., Луцишин П., Лендъел М., Мікула Н.[3,4], Мілашовська О., Студенніков І., Лукашик С., Долішній М., Сторнянська І., Федан Р., Портер М., Полуденная М., Браманти А., Ратті Р. та інші. Проте розвиток регіональної політики вимагає створення нових стратегій регіонального розвитку та створення умов для їх реалізації.

Метою статті є дослідження особливостей кластерів, а саме, транскордонного кластеру та визначення ролі єврорегіонів в їх функціонуванні.

Виклад основного матеріалу. Кластери можна визначити як групи незалежних компаній та асоційованих інституцій, які: співпрацюють та конкурують; географічно зосереджені у одному чи у сусідніх регіонах (навіть якщо кластер охоплює кілька країн); спеціалізуються у різних галузях, пов'язані спільними технологіями та навичками і взаємодоповнюють одна одну; традиційні, або наукові; інституціоналізовані (є підрозділ з управління кластерами), або неінституціоналізовані. Кластери неминуче асоціюються з мережами, що є формальними та неформальними організаціями, які спрощують обмін інформацією та тех-

© П. Скотний, 2007

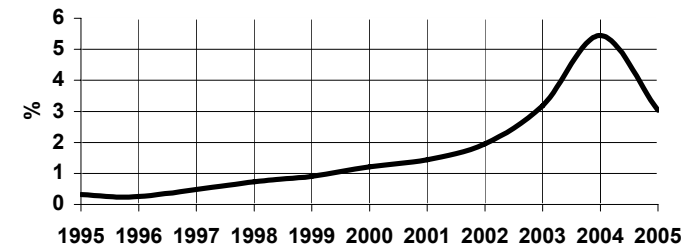


Рис. 1. Динаміка частки страхових премій у ВВП України у 1995-2005 роках (розрахунок авторів на основі даних Державного комітету статистики України [12])

Для поглибленого дослідження поведінки страхових компаній на ринку страхових послуг в регіонах України було використано факторний аналіз – один з методів багатовимірної математичної статистики, який дозволяє на основі реально існуючих зв'язків економічних показників виявляти латентні узагальнені характеристики організованої структури і механізму розвитку явищ і процесів, що досліджуються.

В якості конкретної моделі факторного аналізу було обрано метод головних компонент. Побудова перших r головних компонент здійснювалась за такою процедурою [13]:

1. За вихідними значеннями показників діяльності страхових компаній $X_1, X_2, \dots, X_m$ (m – кількість показників, що розглядалися) обчислено стандартизовані значення показників $X'_1, X'_2, \dots, X'_m$ та побудовано матрицю X' стандартизованих значень вихідних факторів і матрицю R парних кореляцій:

$$R = \frac{1}{n} X'^T X', \quad (1)$$

де n – число спостережень.

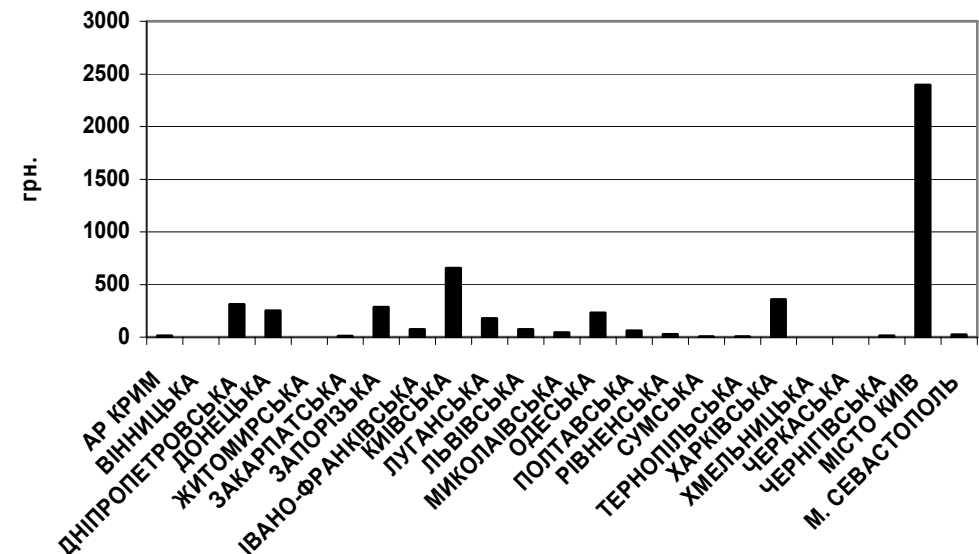


Рис. 2. Середньодушові обсяги страхових премій за регіонами України у 2005 році (розрахунок авторів на основі даних Державного комітету статистики України)

2. Вектор шуканих перших r головних компонент $F=(F_1, F_2, \dots, F_r)^T$ є лінійною комбінацією стандартизованих значень вихідних показників $X'_1, X'_2, \dots, X'_m$: $F= LX'$.

Для обчислення першої головної компоненти $F_1=l_1 X'$ розв'язувалась оптимізаційна задача:

$$\begin{cases} D(l_1 X') \rightarrow \max; \\ l_1 l_1^T = 1, \end{cases} \quad (2)$$

де l_1 – перший рядок матриці L .

Звідсіля перша головна компонента F_1 дістається як лінійна комбінація $F_1(X')=l_1 X'$, де l_1 – власний вектор матриці R , що відповідає найбільшому власному числу λ_1 цієї матриці. Аналогічно обчислюється головна компонента $F_j(X')=l_j X'$ ($j=1, r$), де l_j – власний вектор матриці R , що відповідає j -му за величиною власному числу λ_j цієї матриці.

В якості міри інформативності системи показників $F_1, F_2, \dots, F_r$ визначається частка сумарної дисперсії цих показників у загальній дисперсії вихідних показників [13].

Для інтерпретації головних компонент побудовано матрицю навантажень A головних компонент на вихідні ознаки:

$$A = L^T \lambda^{-\frac{1}{2}}, \quad (3)$$

де $-\lambda^{-\frac{1}{2}}$ – діагональна матриця, j -им елементом головної діагоналі якої є $\sqrt{\lambda_j}$. Елементи матриці навантажень a_{ij} визначають одночасно ступінь щільності парного лінійного зв'язку між X'_i та F_j і питому вагу впливу про- нормованої j -ої головної компоненти на ознаку X'_i .

Підтвердження значущості ознак, що беруть участь у формуванні назви j – ої головної компоненти, можна отримати розрахунковим шляхом при визначенні коефіцієнта інформативності [13]:

$$k_j = \frac{\sum_i a_{ij}^2 \{W\}}{\sum_i a_{ij}^2}, \quad (4)$$

де W – підмножина значущих коефіцієнтів ваги, що беруть участь у формуванні назви головної компоненти.

них компаній приведе до притоку капіталу. Дії інвестора на ринку неминуче будуть пов'язані зі складною структурою платежів. В межах внутрішнього ринку здійснюватиметься збір премій, страхові виплати, орендна плата, заробітна плата і плата іншим постачальникам послуг. У разі виникнення страхового випадку, ризик якого був перестрахований за кордоном, страхова виплата стане припливом капіталу. У сукупності всі ці платежі, здійснювані у різний час, можуть дати в результаті чисту приплив або відтік капіталу протягом року, та це не означає викачування ресурсів із національної економіки в довгостроковому плані [6, С. 49].

Аналіз глобалізаційних процесів в розвитку українського ринку страхових послуг дозволяє виявити не лише транскордонні операції, властивих розвитку цього ринку, але і пряму дію на нього транскордонних чинників. До них, насамперед слід віднести міжнародний тероризм, наркоторгівлю та деякі інші глобальні проблеми.

На розвиток українського страхового ринку впливають і такі проблеми, як посилення процесів глобалізації в рамках світового фондового ринку, світових ринків транспортних послуг, послуг зв'язку і телекомунікації. Особливе значення для системи страхування набуває глобалізаційний характер техногенних катастроф. Все це дозволяє вважати актуальною проблему забезпечення через ринок страхових послуг національної, зокрема, економічної безпеки

країни і стійкості її економіки у випадках прояву вищевизначених процесів або інших негативних проявів окремих проблем глобалізації світової економіки.

Приведені аргументи свідчать на користь створення вигідних для України умов діяльності національних і іноземних страховиків. У перехідній економіці присутність авторитетних іноземних фірм – важливий спосіб підвищення ефективності функціонування ринку, оскільки він забезпечує нові процедури і технології, розширює діапазон послуг і сприяє зниженню цін на них. Значна частка проблем, що виникають у зв'язку з приходом іноземних страховиків, може бути усунена за допомогою відповідних методів державного регулювання.

1. Войтович Р. Місце, роль та функції національної держави в контексті сучасних глобалізаційних процесів //Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. – 2004. – Вип. 2. – С. 70-81. 2. Суюнова М. Российский рынок страховых услуг и его государственное регулирование в условиях трансформируемой экономики //Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук . – 2001 – с. 170. 3. Чернышов С. Инвесторам нужна двусторонне открытая Украина. //Insurance Top. – 2006. – №3(15) – С. 30-33. 4. Концепция развития страхового рынка Украины до 2010 року // Офіційний вісник України. – 2005 – № 35. 5. Залетов А. Слияния и поглощения на страховом рынке: угрозы и ожидания //Insurance Top. – 2006. – №3(15) – С. 4-8. 6. Астапович И. Тенденции и перспективы развития страхования в России //Диалог – МГУ. – 1999. – С 149.

Надійшла до редколегії 02.12.06

О. Піскунова, канд. техн. наук, доц., О. Рядно, д-р техн. наук, проф., Л. Рибальченко, асп.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ

За допомогою методу головних компонент виділено основні узагальнені фактори, що пояснювали стратегію страхових компаній України у 2001-2004 роках. Спираючись на інтегровані показники, проаналізовано поведінку страхових компаній в регіонах України і перспективи розвитку страхового ринку.

The method of basic components was used to distinguish the main generalized factors that account for the strategies of Ukrainian insurance companies in 2001-2004. The integral parameters obtained enabled the authors to analyze the behavior of insurance companies at market of insurance services operating in Ukrainian regions and prospects of development of insurance markets.

Зараз можна говорити, що страховий ринок в Україні вже сформувався і досить швидко розвивається. В той же час його розвиток за регіонами України дуже нерівномірний. Тому виникає інтерес проаналізувати розвиток страхування в регіонах країни, причому не тільки взагалі, спираючись на агреговані показники, а й більш детально, розглянувши поведінку страхових компаній на страховому ринку в регіонах. Для цього доцільно застосовувати методи економіко-математичного моделювання.

У роботах, присвячених математичним методам у дослідженні діяльності страхових компаній, як правило, мова йде про моделі для використання в актуарних розрахунках. Серед таких робіт можна виділити роботу [1], в якій моделюється вплив кількості договорів на фінансову стійкість страхової компанії, роботу [2], в якій розглядаються теоретико-імовірнісні та статистичні методи в страховій математиці, роботу [3], в якій оцінюються ймовірності банкрутства страхових компаній. Можна відмітити, також, роботи [4, 5, 6], які присвячені моделюванню економічного ризику, що є предметом страхування. Серед наукових робіт, присвячених економіко-математичному моделюванню, необхідно відмітити роботу [7]. В роботі для дослідження стратегій поведінки найкрупніших російських банків застосовуються методи прикладної статистики: за допомогою методу головних компонент виділено основні фактори, що визначають стратегії поведінки російських банків (під стратегією поведінки банку у роботі розуміється формування банком певної структури свого балансу).

Метою даної роботи є дослідження стратегій поведінки страхових компаній України та перспектив розвитку страхового ринку в регіонах за допомогою методів

прикладної статистики, зокрема, методу головних компонент. Застосування цих методів дозволяє будувати економіко-математичні моделі діяльності страхових компаній, спираючись на реальний емпіричний матеріал, та поглиблено досліджувати поведінку страхових компаній на ринку страхових послуг.

Дослідження проведено на основі показників діяльності страхових компаній по страхуванню, іншому ніж страхування життя, за 2001-2004 роки, що наведено у джерелах [8-11]. Відмітимо, що у дослідженні використовувались не абсолютні значення показників, а їх відношення до валюти балансу.

Інтенсивний розвиток страхового ринку України в останні роки добре ілюструє динаміка частки страхових премій у валовому внутрішньому продукті (ВВП), яку показано на рис.1.

Як бачимо з рис.1, протягом останніх 10 років частка страхових премій у ВВП України постійно зростала і у 2004 році перевищила 5%. В той же час розвиток страхового ринку за регіонами дуже нерівномірний. На рис. 2 показано середньодушові обсяги страхових премій за регіонами України у 2005 році. З даного рисунку можна побачити, що найбільш розвинутий страховий ринок у Києві: обсяги страхових премій на душу населення (2,4 тис. грн.) перевищують тут даний показник в інших регіонах майже у 10 разів. За Києвом ідуть Київська, Харківська, Дніпропетровська, Запорізька, Донецька, Одеська і Луганська області. В усіх інших регіонах країни обсяги страхових премій не наближаються навіть до 100 грн. на душу населення. Можливо саме диспропорції у регіональному розвитку страхування призвели до зниження у 2005 році частки страхових премій у ВВП до 3%.

© О. Піскунова, О. Рядно, Л. Рибальченко, 2007

нологіями, а також сприяють координації заходів та співробітництва між членами кластеру[7].

Концепція кластерів передає три головні ідеї:

- ✓ показник загальної конкурентоспроможності кластеру є більшим за суму показників конкурентоспроможності кожної з його складових; конкурентна перевага зумовлена наявністю мережі;

- ✓ ці мережі об'єднують багато зацікавлених сторін, представників ділових кіл (покупці, постачальники, фінансові інституції, організації, що займаються матеріально – технічним забезпеченням тощо), а також не бізнесові організації, що відіграють ключову роль підтримки (дослідницькі інституції, організації, що надають професійну підготовку, інституції державного сектору);

- ✓ географічна близькість спрощує зовнішні зв'язки – особливо ті, що сприяють генерації та розповсюдженню знань і застосуванню нових технологій шляхом утворення "інноваційного" середовища.

Щоб перейти до визначення ролі єврорегіонів у діяльності транскордонних кластерів, означимо наступне.

На нашу думку кластери мають позитивний вплив на інновації та конкурентоспроможність; формування навичок та інформування; зростання та динаміку бізнесу. Реалізація країнами ЄС Лісабонської стратегії, відповідно з якою протягом десятиріччя Євросоюз повинен перетворитися в об'єднання країн із самою сильною конкурентоспроможною економікою світу, яка розвивається найбільш динамічно, базується на знаннях, сучасних технологіях та нововведеннях, зумовило розробку кластерних стратегій на національному та регіональному рівнях.

Маючи на меті інтеграцію з ЄС, Україні необхідно досягнути не лише певного рівня доходів на особу, а й істотного підвищення конкурентоспроможності країни, її регіонів та компаній у глобальному контексті. Як свідчить світовий досвід, досягнення цього можливо на основі використання основних положень кластерного підходу.

Отже кластери розглядаються як важлива передумова для підвищення конкурентоспроможності, продуктивності та зростання підприємств (особливо малого та середнього бізнесу) шляхом забезпечення кращого доступу до здобуття навичок, загальних послуг, інфраструктури знань, спільного фінансування, маркетингу, розподілу ризиків у результаті здійснення організованих заходів та об'єднання у мережі фірм та організацій, що займаються розробкою державних стратегій.

Конкурентоспроможність визначається фірмами, проте складові конкурентоспроможності визначаються системними елементами у національній та регіональній економіці, зокрема, ефективністю управління територією. З другої половини ХХ століття регіони Європи вже не сприймаються лише як звичайні адміністративно-територіальні одиниці з сукупністю різних організацій, які діють у їх просторі. Вони значно посилили свій економічний та політичний статус. Регіональні органи державної влади та органи місцевого самоврядування стають все більш самостійними суб'єктами, що намагаються діяти самостійно, на власний розсуд. Поряд із державою, регіони намагаються забезпечити достатньо високий та зростаючий рівень життя своїм мешканцям. Це залежить, передусім від того, наскільки продуктивно використовуються національні / регіональні ресурси. За Портером М., єдине, на чому може базуватися концепція конкурентоспроможності на рівні країни – це продуктивність використання ресурсів. По аналогії, можна сказати, що конкурентоспроможність регіону визначається продуктивністю його ресурсів. У цьому випадку постають питання визначення ресурсів регіону; чинників, що впливають на рівень їх використання, та оцінки системи управління регіоном

центральною та територіальними органами влади з огляду на забезпечення його конкурентоспроможності. Співпраця з різними регіонами, що активно розвивається в останні роки, відкриває широкі можливості для підвищення ефективності використання власних ресурсів регіонів, зокрема, для прикордонних територій дуже важливе є транскордонне співробітництво. Воно створює додаткові можливості прискорення розвитку прикордонних територій держав шляхом об'єднання зусиль та мобілізації регіональних ресурсів для вирішення спільних та ідентичних проблем у транскордонному регіоні, сприяє підвищенню його конкурентоспроможності.

Традиційні територіальні кластери переважно виникають стихійно, впродовж багатьох років. Місцеві підприємства, які хочуть отримати переваги від використання існуючих у даній географічній місцевості чинників, формально чи неформально утворюють мережі між фірмами, організаціями та адміністраціями. Кластерами можуть бути невеликі мережі малого та середнього бізнесу на невеликій території (менш ніж 50 підприємств), та існують мега-кластери, що охоплюють велику частку економіки на національному та регіональному рівнях.

Регіональні інноваційні кластери, до складу яких входять багато підтримуючих інституцій, (задіяних у інноваційних заходах та заходах з розповсюдження знань) часто є результатом державних стратегій, що мають на меті стимулювати зростання.

Транскордонні кластери охоплюють суміжні прикордонні території сусідніх держав, до складу яких входять інституції, розміщені по обидва боки кордону. Вони, у більшості випадків, повинні бути результатом регіональних стратегій розвитку транскордонного співробітництва. І якщо у країнах ЄС транскордонні кластери діють у досить уніфікованому законодавчому середовищі, то на кордонах України вони діють у, поки що, зовсім відмінному законодавчому полі. Незалежно від цього, співробітництво, що розвивається у прикордонних регіонах, дає підстави розробляти і втілювати транскордонну кластерну концепцію.

Щоб реалізувати додаткові можливості ТКС, необхідно Вирішити наступні проблеми: провести дослідження транскордонного регіону з огляду на виявлення спільних та ідентичних проблем; розробити концепцію, а потім – програму, спільного розвитку транскордонного регіону і виробити механізми ресурсного та інституційного забезпечення її реалізації.

При цьому доцільно, поряд з іншими, використати кластерний підхід для формування транскордонного кластеру у обраній за результатами дослідження галузі (чи декількох галузях), чи, іншими словами, розробити кластерну стратегію.

Так, за результатами дослідження у Карпатському єврорегіоні, зокрема, українсько-польського транскордонного регіону, виявлено, що основний ефект від ТКС можна отримати від спільного використання туристично-рекреаційних ресурсів та науково-освітніх закладів[2]. Основною конкурентною перевагою може стати інноваційний потенціал транскордонного регіону. Львівська область за кількістю докторів та кандидатів наук області посідає третє місце в Україні, кількістю наукових організацій – четверте. За даними офіційної статистики у Львівській області у 2004 р. наукові та науково-технічні роботи виконувало 90 організацій, що складає 6,3% від загальної кількості в Україні, з них 40 організацій виконували роботи у технічній галузі наук. Значний науковий потенціал у галузях регіональної спеціалізації дозволяє багатьом львівським підприємствам створювати науково-технологічні новинки, тому регіон може брати участь у міжрегіональному і міжнародному спів-

робітництві, пропонуючи конкретні продукти інтелектуальної праці. Однак для ефективного використання інновацій необхідно мати мережу інноваційно-інвестиційної інфраструктури, розвинутий сектор малого та середнього бізнесу, сприяння з боку територіальних органів влади. Тому об'єднання зусиль у сфері інноваційного розвитку створить передумови підвищення конкурентоспроможності прикордонних регіонів.

Порівняльний аналіз інноваційної інфраструктури прикордонних територій показує, що Підкарпатське воєводство, хоча й належить до депресивних регіонів Польщі, має значні переваги у забезпеченні інституціями, які підтримують розвиток науково-технічної сфери та процеси обміну інноваціями. Розвинену інфраструктуру Підкарпатського воєводства та наявність наукового потенціалу у Львівській області, а також необхідність ринково-інноваційної орієнтації господарств можна вважати основними позитивними передумовами запровадження інноваційної моделі транскордонного співробітництва. Ця модель передбачає:

- ✓ обмін науково-технічними розробками між відповідними галузями з найвищою та середньою інноваційною активністю;

- ✓ надходження новинок від галузей з найвищою інноваційною активністю до відповідних галузей з низькою інноваційною активністю;

- ✓ співпраця відповідних галузей з низькою інноваційною активністю обох регіонів з метою підвищення рівня інтегральної конкурентоспроможності[5].

Шляхи створення конкурентоспроможної економічної системи у транскордонному регіоні доцільно розглядати з позицій можливостей спільного використання існуючих та створення нових потужностей, а також розвитку виробничо-технічної кооперації (сільськогосподарських, промислових, підприємств, обслуговуючих (сервісних) організацій, зокрема, інноваційна та інвестиційна діяльність), що повністю відповідає концепції територіальних кластерів.

Не менш цікавим з огляду на можливість спільного використання прикордонної та комунікаційної інфраструктури, зокрема, при реалізації стратегії формування міжнародних транспортних коридорів, є формування регіональних логістичних кластерів. На наш погляд, це неформальна мережа, яка об'єднує логістичні центри міжнародного транспортного коридору, транснаціональних компаній та інших виробничих підприємств, а також інноваційні, науково-дослідні, навчальні заклади та територіальний менеджмент щодо управління потоками в регіоні з метою отримання синергетичного ефекту від співробітництва. За умови дослідження транскордонних регіонів та об'єднання структур, які розміщені по обидва боки кордону можна вести мову про транскордонний логістичний кластер.

Яка ж роль при цьому єврорегіонів? Фактично, структура єврорегіону є тією інституцією, що розробляє та впроваджує стратегію розвитку транскордонного регіону. Враховуючи те, що кластерна стратегія відноситься до усіх стратегій, що допомагають створити середовище для співробітництва між різними економічними зацікавленими сторонами на місцевому, регіональному (транскордонному), національному та наднаціональному рівнях і охоплює усі стратегії, що мають вплив на розвиток кластерів (регіональна стратегія, промислова стратегія, інноваційна стратегія), єврорегіони можуть і повинні взяти на себе роль "центру", через який здійснюється обмін інформацією та технологіями, координа-

ція заходів співробітництва між членами транскордонного кластеру. При цьому слід зазначити, що головне призначення кластерної стратегії – не утворення кластерів, а впровадження структурних умов, що сприятимуть розвитку кластерів.

Стратегія розвитку транскордонного регіону – це процес, що передбачає співробітництво, у якому задіяні органи державної влади та місцевого самоврядування, компанії та інші інституції з обох боків кордону. Єврорегіони, як правило створені регіональними органами влади та місцевого самоврядування і громадськими організаціями, можуть бути одночасно тією проміжною, зв'язуючою організацією, що буде виконувати роль керуючого органу транскордонного кластеру.

Як керівний орган транскордонного кластеру єврорегіон повинен взяти на себе організацію та проведення заходів за участю обох сторін у наступних напрямках діяльності: фундаментальні та прикладні дослідження та розробки; виробництво (декілька фірм з обох сторін беруть участь у процесі виробництва та надання послуг); дослідження ринків, зокрема, транскордонних, та відстеження тенденцій на ринках; комерційна діяльність (виставки, поїздки до інших країн); спільна закупівля сировини; професійна підготовка; залучення інвестицій; створення брендів; матеріально-технічне забезпечення (складування, перевезення); Лобювання на рівні урядів обох держав; участь у державних та міжнародних тендерах.

Транскордонне співробітництво та співпраця в рамках єврорегіонів сприяють розвитку інтеграційних процесів у культурній, освітній, економічній, комунікаційній та інших сферах, мають властивість прискорювати процеси вирівнювання якості життя населення прикордонних територій, приводити її до середньоєвропейського рівня та сприяти досягненню вільному переміщенню товарів, капіталів і людей через кордон, "стихійному" формуванню транскордонних кластерів. Це, на наш погляд, те, що місцева влада повинна зробити з огляду на її місію – створення нормальних умов життєдіяльності мешканців та функціонування суб'єктів господарювання, зокрема, у транскордонному вимірі.

В умовах глобалізації та регіоналізації світової економіки значно посилюється роль територіальних суспільних систем у вирішенні проблем свого розвитку. При цьому практика світового господарювання підтвердила ефективність використання кластерного підходу для реалізації стратегій регіонального розвитку. Для прикордонних територій є своя специфіка, яка базується на більш широких можливостях прискореного розвитку за рахунок транскордонного співробітництва та реалізації відповідно сформованої регіональної політики.

1.Безвушко С. Кластери в Україні. // 36. матер. міжн. конф. "Місцевий та регіональний розвиток в Україні: виклики та можливості". – Київ, травень 2005. С.55-62; 2. Беленький П.Ю., Мікула Н.А., Матвеев Є.Е. Конкурентність на транскордонних ринках. – Львів: Інститут регіональних досліджень НАН України, 2005. – 214 с.; 3. Мікула Н. Єврорегіони: досвід та перспективи. Монографія. – Львів: ІРД НАН України, 2003. – 222 с.; 4. Мікула Н.А. Транскордонне співробітництво в умовах інтеграційних процесів України. Автореф. дис. – Львів. ІРД НАН України., 2005. – 40 с.; 5. Мокій А.І., Бабець І.Г., Куревіна І.О. Інноваційна модель транскордонного співробітництва: передумови та перспективи реалізації / Виступ на міжнародній конференції "Регіональна політика в Україні: сучасні форми та методи реалізації" 27-28 жовтня 2005 р. у Львові.; 6. Портер М. Международная конкуренция. Пер. с англ. – М.: "Международные отношения", 1993. – 896 с.; 7.Шрьодер Ж. Кластерний підхід у стратегії регіонального розвитку// 36. матер. міжн. конф. "Місцевий та регіональний розвиток в Україні: виклики та можливості". – Київ, травень 2005. С.30-42.

Надійшла до редколегії 19.01.07

Travelers (США) фінансовою групою Berkshire Hathaway (США) за 21,4 млрд. дол. У листопаді 1999 року британський банк National Westminster Bank придбав британського страховика Legal & General, що спеціалізується на проведенні операцій зі страхування життя. Вартість цієї операції склала 17,2 млрд. дол. [2, с. 88].

Як відомо, будь-який процес відбувається доти, поки існують передумови і можливості його розвитку. Виходячи з цього, можна зробити висновок про те, що злиття і поглинання продовжується і далі. Тенденція до консолідації міжнародного страхового ринку як наслідок потреби зростання найактивніше виявляється в секторах ринку, що розвиваються, оскільки в них умови для експансії найбільш сприятливі.

Розглядаючи питання про іноземну участь в розвитку українського ринку страхових послуг, потрібно відразу відзначити, що незважаючи на відміну нової редакції Закону України "Про страхування" з листопада 2001 року обмежень для нерезидентів по заснуванню страхових компаній, інвестиційний бум в цьому секторі довгий час не спостерігався.

Кількість компаній з іноземною участю на кінець 2005 року була близько 60 від загальної кількості страхових компаній України. Серед них є невелика група компаній із 100% іноземним капіталом. Наприклад "Аліко Ай Життя" – інвестиції США, "Інрезерв" – інвестиції Великобританії та "Росно Україна" – інвестиції Росії [5, с. 6].

На початку 2006 року значні інвестиційні очікування підсилили експансію іноземного капіталу в страховий сектор. Але виникає необхідність дотримання фінансової безпеки ринку страхових послуг, яка обумовлена тим, що, в сучасному суспільстві страхування сприяє формуванню соціально-орієнтованого суспільства із забезпеченням майбутнім. При цьому за рахунок створення дієвого захисту майнових інтересів фізичних і юридичних осіб, а також держави забезпечуються не тільки інвестиції в економіку країни, але також поліпшується демографічна ситуація і мотивується до активної роботи персонал суб'єктів господарювання.

Після монополізації страхової справи, що відбулася протягом останніх 15 років, в Україні практично не залишилося державної власності в страховому бізнесі. Це означає, що держава не зацікавлена в розвитку страхового ринку. Відсутність підконтрольних державі страхових компаній істотно загострює проблему безпеки ринку страхових послуг. З цього приводу держава може реально здійснювати регулювання ринку страхових послуг лише за допомогою нормативних актів і нагляду.

Згідно з офіційною статистикою, на кінець 2005 року в український страховий ринок було вкладено 175,28 млн. дол. США іноземних інвестицій. Це не набагато менше, ніж в Росії за той же період (227,4 млн. дол. США). Проте, географія іноземних інвестицій в страховий сектор України і Росії різко відрізняється. У Україні переважають інвестори, що не є страховиками або надані офшорними юрисдикціями, що є результатом слабкої державної політики регулювання [5, с. 5].

Загалом присутність іноземного капіталу на українському ринку страхових послуг характеризується такими особливостями:

- ✓ іноземний капітал в Україні працює, як самостійно так і в інвестиційній співпраці з українськими страховими компаніями;

- ✓ зарубіжні страховики, які перебувають в Україні, беруть участь разом з українськими страховиками в захисті майнових інтересів українських фізичних і юридичних осіб за межами України.

З урахуванням світового досвіду на користь іноземної участі на українському страховому ринку свідчать такі факти.

Покращення обслуговування у сфері страхування. Іноземні страховики сприяють посиленню конкуренції, що приводить до здешевлення страхових послуг і підвищення їх ефективності.

Передача нових технологій і ноу-хау. Іноземні страховики організовують свою діяльність відповідно до національного законодавства, створюючи спільні підприємства чи філії. Місцевий персонал, що залучається, набуває багатого досвіду роботи в організації з іноземною участю і при зміні місця роботи розповсюджуватиме більш досконалі навички серед національних страхових компаній.

Акумуляція національних заощаджень. Присутність на ринку більш ефективніших страховиків повинна підвищити рівень заощаджень і забезпечити нові канали, через які ці заощадження можуть інвестуватися.

Приток нового капіталу. Іноземний страховик, який купити існуючу компанію чи створить нову, має ввозити капітал не тільки з метою придбання офісних приміщень і устаткування, але й для того, щоб забезпечити розмір статутного капіталу, який вимагає законодавство. Іноземні страховики можуть також гарантувати безпеку страхувальникам завдяки значним розмірам капіталу і страхових резервів.

Вдосконалення регулювання страхової сфери. Ефективність функціонування ринку на користь страховиків і страхувальників безпосередньо пов'язана з ясною і транспарентною системою регулювання.

Присутність на ринку іноземних страховиків збільшує потребу в ефективному регулюванні, сприяє поширенню міжнародного досвіду регулювання.

В той же час, ціла низка аспектів діяльності іноземних страховиків і їх вплив на розвиток страхового ринку викликає обґрунтоване занепокоєння.

Домінування іноземних страховиків на внутрішньому ринку. Іноземні компанії як більш могутні організації, можуть перешкоджати зміцненню українських страховиків або намагатися витіснити їх з ринку.

Можливість розвитку страхового сектора за допомогою національних страховиків. Цей аргумент мав би суттєве значення у тому випадку, коли б національна система регулювання страхування гарантувала найбільш ефективне функціонування внутрішнього ринку і забезпечувала необхідний набір страхових послуг. Така ситуація явно не характерна для українського страхового ринку. Однак навіть за цієї умови, якщо внутрішній ринок працює ефективно, конкуренція не сприятиме загрозою національним страховикам, якщо ринок не забезпечує необхідного набору послуг, участь іноземних страховиків може лише прискорити формування розвиненого страхового сектору в країні.

Важливість збереження національного контролю за страховою системою. З міркувань національної безпеки деякі важливі об'єкти мають бути застраховані лише українськими страховиками. Це пов'язано з можливою дебілізацією ринку страхування внаслідок вилучення іноземного капіталу у випадку конфлікту, або необхідністю запобігти концентрації страхування важливих національних об'єктів в руках кількох іноземних компаній. Подібні занепокоєння мають під собою реальну основу. Однак це недостатній аргумент на користь загального обмеження операцій іноземних страховиків. Зрештою, уряд ухвалює рішення про створення адекватної системи регулювання, яка впливає на всі види страховиків і забезпечує дотримання національних пріоритетів. Це можливо для деяких видів стратегічно вразливих видів страхування, які будуть збережені за національними страховиками.

Можливість відтоку капіталу внаслідок діяльності іноземних страховиків. Процес розвитку бізнесу інозем-

ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА УКРАЇНСЬКИЙ РИНОК СТРАХУВАННЯ

Стаття розкриває суть і необхідність глобалізаційних процесів та їх вплив на український ринок страхування. Розглядає основні причини і передумови масштабного злиття і поглинання. Розкриває позитивний вплив і можливі негативні наслідки іноземної участі на українському страховому ринку.

The article exposes essence and necessity of globalization and their influence on the Ukrainian market of insurance. Examines basic reasons and pre-conditions of scale confluence and absorption. Exposes the positive influencing and the negative consequences of foreign participation are possible on the Ukrainian insurance market.

Загальноновизнаним явищем розвитку світової економічної і політичної систем кінця XX століття стала глобалізація суспільних відносин. Вона зачіпає всі без винятку країни і галузі економіки.

Глобалізація світового страхового ринку є процесом стирання законодавчих і економічних бар'єрів між національними страховими господарствами, який відбувається під впливом змін в світовій економіці, і має за кінцеву мету – формування глобального страхового простору. Глобалізація страхового ринку відображає сукупність головних тенденцій розвитку світового страхового господарства, має особливості і своєрідність, які пов'язані із специфікою страхової діяльності з перерозподілу ризиків, що приймаються на страхування.

Автор статті "Місце, роль та функції національної держави в контексті сучасних глобалізаційних процесів" Войтович Р. надає надзвичайно важливу роль глобалізаційним процесам, тому що вирішити глобальні проблеми сучасності самотійно практично неможливо, отже глобальні проблеми породжені низкою суперечностей суспільного розвитку, а саме соціально-економічною нерівномірністю розвитку країн, регіонів, потребують участі міжнародних організацій [1, С. 72-73].

Глобалізація виробництва і споживання означає входження всіх країн, з урахуванням досягнутого економічного, науково-технічного, фінансового потенціалу, в світове господарство, їх інтеграцію і взаємодію, розмивання меж між національними господарськими комплексами і створення на цій основі глобального економічного простору [2, С. 85].

У сучасних умовах глобалізації першочерговим завданням будь-якої держави є забезпечення конкурентоспроможності економіки і захист національних виробників товарів і послуг як засіб для реалізації її головної мети – підвищення якості життя громадян [3, С. 30].

Розвиток страхового ринку і використання його в інтересах сталого розвитку національної економіки в умовах її інтеграції у світове економічне співтовариство та посилення процесів глобалізації є важливим компонентом національної безпеки. Міжнародна кооперація в страхуванні сприяє функціонуванню таких секторів економіки, як міжнародна торгівля, перевезення, авіація, космонавтика і туризм [4].

Метою статті є вивчення та аналіз впливу глобалізаційних процесів на страховий ринок України.

Дослідження, пов'язані з причинами світової глобалізації як домінанти сучасного економічного розвитку, досить суперечливі, оскільки процес глобалізації далекий від свого завершення, проте дозволяють виділити такі причини виникнення і розвитку цього явища:

- ✓ зміна політичної картини світу, і як наслідок, поява економічно і політично незалежних держав в Центральній і Східній Європі, Африці, Латинській Америці, Південно-східній Азії, на території колишнього СРСР;

- ✓ якісна зміна науково-технічної революції і формування нових засобів інформаційного сполучення (глобальні мережі Інтернет), що поширюються на всі держави, незалежно від рівня їх економічного розвитку і політичного управління;

- ✓ перетворення транснаціональних корпорацій і транснаціональних банків в основний структуротворний чинник світового господарства.

- ✓ мінімізація міждержавних бар'єрів вільного переливу капіталу як усередині певних галузей економіки, так і між ними;

- ✓ формування міжнародного фінансового і фондового ринків як наслідок глобалізації світового ринку позикового капіталу;

- ✓ формування регіональних інтегрованих ринків (Європейський Союз, Північно-американська зона вільної економічної торгівлі та інші);

- ✓ поява нових центрів економічного зростання в світовому економічному господарстві: Південно-східна Азія, Китай, Центральна і Східна Європа;

- ✓ зміна ролі міждержавних економічних і фінансових інститутів, таких, як Міжнародний валютний фонд, Лондонський і Паризький клуби, Всесвітня торгова організація, в перерозподілі накопиченого економічного багатства;

- ✓ тенденція до формування глобального міжнародного ринку робочої сили і усунення міждержавних обмежень на пересування робочої сили;

- ✓ зміна міжнародної системи розподілу праці, що формує тісне переплетіння і взаємозв'язок національних економік різних країн.

Вищевикладені процеси повною мірою зачіпають і світовий страховий ринок, що являється одним з найважливіших елементів системи сучасної світової економіки. Одночасно специфіка страхування, пов'язана з прийняттям ризиків господарюючих суб'єктів і перерозподілом можливих збитків суттєво впливає на динаміку і форму процесів глобалізації в світовому страховому господарстві. Нарешті, інвестиційний потенціал страхових і перестрахових товариств стає суттєвим чинником міжнародного руху капіталу, зрощення активів банківських, фінансових і фондових інститутів, зміни ролі страхування і перестрахування в управлінні ризиками найбільших транснаціональних виробничих і банківських корпорацій.

Основними причинами і передумовами масштабного злиття і поглинання є:

- ✓ перенасичення національних і світового ринків страхування великою кількістю учасників ринку з високим рівнем капіталізації і жорстка конкуренція між ними;

- ✓ потреба в великому капіталі, особливо в перестрахуванні, для прийняття на страхування великих ризиків;

- ✓ прагнення розширити географію своєї діяльності як основу формування страхового портфеля, ширша диверсифікація ризиків і стабілізація страхового портфеля; проникнення на страхові ринки нових країн;

- ✓ прагнення скоротити витрати на ведення справ. Наприклад, у США при збільшенні обсягів надходжень страхової премії до 10 млн. дол. США рівень витрат на ведення справи зменшується з 30 до 10%;

- ✓ прагнення розширити перелік страхових послуг і пропонувані видів страхування, а також використовувати нові способи продажу страхових послуг.

Прикладами такого мегазлиття у фінансовому секторі між банками, страховиками і фондовими інститутами стало придбання в 1998 році Citibank страхової компанії

НАГРОМАДЖЕННЯ СУЧАСНИХ ФОРМ КАПІТАЛУ ЯК ОСНОВА ВИПЕРЕДЖАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ПОСТСОЦІАЛІСТИЧНИХ КРАЇН

У статті акцентовано увагу на обмеженості наздоганяючого розвитку економіки. Досліджено роль нагромадження новітніх форм капіталу: інтелектуального, людського, соціального та культурного у формуванні випереджального розвитку постсоціалістичних країн.

The attention in the article is paid to the limitations of the catching up development. Besides the article deals with the analysis of the role of the modern forms of capital accumulation intellectual, human, social and cultural in the formation of advancing development in the former – socialist countries.

Постсоціалістичні країни у перехідний період до ринку втратили попередні темпи економічного зростання, тому основне завдання покладають на скорочення відставання від провідних світових держав. Цього їм поки що не вдалося досягти, так як виникли проблеми структурної перебудови, роздержавлення, становлення приватної власності, модернізації економіки тощо.

В економічній літературі існує дискурс наздоганяючого і випереджального розвитку [6; 7]. Наздоганяючий розвиток, що був характерним для Радянському Союзу, Японії, Китаю та Південноазійських країн, пов'язують, як правило, з прискореним формуванням індустріального суспільства, для становлення якого характерні авторитарний режим, здатний концентрувати ресурси на передових технологіях, пригнічення ініціативи робітників, пряме втручання держави в економічну діяльність підприємств, відсутність політичної та соціальної свободи та ін. [6].

Обмеженість стратегії наздоганяючого розвитку вимагає від колишніх соціалістичних країн стати на шлях постіндустріального розвитку, забезпечити становлення якого можна лише завдяки випереджальній моделі. Остання базується на становленні постіндустріального, інформаційного суспільства, в основі якого знаходяться політична демократія, свобода інформаційних потоків і включення в них індивідів, створення сприятливих умов для реалізації інтересів і потреб громадян, їх інтелектуальних здібностей [5, с. 106-108].

Недостатньо уваги надається в дослідженнях визначенню ролі новітніх форм капіталу і його нагромадження у становленні в постсоціалістичних країнах моделі "випереджального" розвитку, що послужило основою для вибору теми дослідження.

Метою статті є з'ясування впливу нагромадження сучасних форм капіталу на започаткування випереджального характеру розвитку в Україні та в інших країнах, що обрали шлях до ринку.

Економічне зростання як кількісне збільшення основних макроекономічних показників перестало бути проблемою розвинених ринкових країн. Їх цікавить покращення якості зростання, що в теорії сприяло появі концепції постіндустріального (інформаційного) суспільства, стійкого зростання тощо.

Концепція стійкого розвитку передбачає розробку національної моделі розвитку на основі погодження економічних, соціальних та екологічних чинників. Під стійким зростанням розуміють забезпечення соціально безпечного економічного розвитку, при якому здійснюються заходи по охороні навколишнього середовища в інтересах майбутніх поколінь.

Концепція рекомендується як основа для розробки національної стратегії розвитку, адже кожна країна має свою специфіку, рівень і парадигму розвитку. Разом з тим, вона передбачає відкритість національної та регіональних економік, що може негативно впливати на переважаючу сировинної структури експорту, зростання зовнішнього боргу, посилення диференціації доходів населення.

У 70-80-і рр. XX ст. з'явилась значна кількість теорій, що свідчили про становлення в розвинених країнах нового суспільства – постіндустріального. Його характеристики на основі аналізу нових, прогресивних змін у суспільстві, які з'єднані в одне ціле, здійснив професор соціології Гарвардського університету Д. Белл.

Слушним є зауваження вченого, що постіндустріальне суспільство не заміщає індустріальне, яке у свій час не заперечило існування аграрного, тому не означає зупинку виробництва матеріальних благ. Подібно до того, як на старовинні фрески в наступні епохи наносяться нові зображення, більш пізні суспільні явища накладаються на попередні шари, стираючи деякі риси і нарощуючи тканину суспільства як єдиного цілого, – відмічає Д. Белл [1, с. 655-656]. Це означає, що постсоціалістичним країнам, у тому числі, й Україні, потрібно активізувати нагромадження капіталу, яке б сприяло розвитку економіки і досягненню нею вищої фази індустріального розвитку. Без високорозвинених продуктивних сил перестрибнути в постіндустріальну стадію розвитку неможливо.

Якщо в індустріальному суспільстві більша увага відводиться нагромадженню фізичного капіталу, що сприяє розширеному відтворенню економіки, то в постіндустріальному для забезпечення стійкого зростання необхідно нагромаджувати сучасні форми капіталу: інтелектуальний, людський, природний, соціальний, культурний і т.п. Це дає можливість отримувати синергетичний ефект від їх взаємодії. У протилежному разі, нагромадження одного капіталу і зношення та вибуття іншого створює розбалансованість та невідповідність у їх взаємозв'язку. Крім того, нагромадження сучасних форм капіталу сприяє формуванню системи мотивацій, властивої постіндустріальному суспільству, яку не вдається створити у рамках наздоганяючої моделі розвитку. Свідченням цього є крах Радянського Союзу, затяжна депресія в Японії у 90-х роках, які наглядно продемонстрували, що висока норма нагромадження капіталу, технологічні досягнення не гарантують суспільний прогрес.

Низький рівень нагромадження інтелектуального капіталу не сприяє створенню і ефективному використанню досягнень науки. Впровадження інноваційних технологій неможливе без відповідної підготовки робочої сили, що пов'язана з нагромадженням і розширенням відтворенням людського капіталу. Недостатнє нагромадження культурного капіталу призводить до зростання трансакційних витрат учасників ринку, ускладнює стосунки між ними. Зношений природний капітал перетворює країни на території із забруднюючими навколишнє середовище промисловими виробництвами. Недовіра населення до органів влади, фінансових установ свідчить про низький рівень нагромадження соціального капіталу. У населення переважають патерналістські настрої, що зумовлені безробіттям, масовим зубожінням, різкою майновою диференціацією.

Світовий досвід розвитку Японії та нових індустріальних країн продемонстрував негативні наслідки на-

дання переваг нагромадженню окремих форм капіталу (фізичному, грошовому, товарному) на шкоду іншим (людському, соціальному, культурному, природному). Зупинимося на його аналізі.

"Економічне диво" Японії у 60-х роках ХХ ст. привернуло увагу економістів усього світу. Не маючи значних запасів мінеральної сировини, вона через вісім років після другої світової війни відновила довоєнний рівень виробництва і протягом 1956 – 1973 рр. утримувала середньорічні темпи росту ВВП на рівні 9%. Такі показники зростання були досягнуті завдяки надмірній експлуатації робочої сили і штучному "вливанню" необхідних ресурсів, – вважає В. Іноземцев. Виплати вітчизняних виробників робітникам складали в Японії не більше 40% ВВП, тоді як у США – 58%; частка споживчих витрат у ВВП у 70-і роки залишалась на рівні 52%, коли у США не опускалась нижче 64-67%. У цей час середня тривалість робочого дня в Японії була значно більша, ніж у Європі та США; 20447 годин, які проводили японські робітники на роботі протягом року, на 10% перевищували робочий час американця, на 20% – англієця і більш, ніж на 30% – німецького робітника [6, с.312].

Серед чинників, що сприяли економічному успіху Японії виділяють наступні. Першою запорукою успіху японських компаній стало максимально ефективне використання усіх коштів – власних приватних і державних, позичених – з метою інвестування у ті галузі, монопольне становище яких було гарантовано державою. Другим чинником стрімкого промислового росту стала пряма участь держави у прихованому фінансуванні, стратегічних галузей, направленому у кінцевому результаті на розширення ринку збуту. Третьою складовою стрімкого росту японської економіки був динамічний розвиток експорту товарів і капіталу.

Разом з тим, кілька десятиліть японського економічного зростання базувались на екстенсивних факторах. Навіть застосовуючи в масовому виробництві досконалі технології, країна змогла забезпечити до кінця 80-х років продуктивність праці, що не сягала 65% американського рівня.

Слід акцентувати увагу на тому, що за роки "економічного дива" держава не надавала достатньої уваги нагромадженню людського, соціального та інтелектуального капіталу, чим створила межі і не сформувала стратегії постіндустріального розвитку Японії. Підприємці активно застосовували запозичені у США та інших країнах виробничі методи, в той час як сама Японія не виготовляла власних інноваційних технологій. У 1995 р. більше 30% вищого персоналу японських компаній навіть не навчались у коледжах.

Індустріальна модель прогресу, прийнята в Японії, робила невідгні інвестиції в освіту: наприклад, якщо у США з 1973 по 1987 рік зарплата чоловіків, що не закінчили коледж, зменшилась на 12%, а чоловіків, що не мали атестату про повну середню освіту – на 18%, то в Японії особи, що мали лише повну середню освіту, збільшили доходи за цей період на 13% [6, с.322]. У результаті інвестицій в людський капітал знаходились тут на одному із самих низьких рівнів країн – членів ОЕСР, що створювало об'єктивні бар'єри для сучасного типу економічного прогресу, не давало можливості для ефективного зростання внутрішнього кінцевого споживання і розвитку внутрішнього ринку, що сприяло виникненню і поглибленню економічної кризи 90-х років.

Досвід розвитку Японії свідчить про те, що швидкий господарський прогрес індустріального типу не є умовою становлення постіндустріального суспільства, якщо поряд з нагромадженням фізичного капіталу не надається достатня увага нагромадженню людського, інте-

лектуального, соціального капіталу тощо. Країна не може у сучасному світі досягти значних переваг, якщо сама не являється потужним виробником технологічних нововведень і не має позитивного сальдо у торгівлі з іншим світом патентами та винаходами.

Феноменальний успіх японської моделі економічного розвитку пізніше був використаний в інших країнах Азії, проте ними були повторені також помилки наздоганяючого розвитку, а саме: освіта підтримувалась не на високому рівні, залишаючись уніфікованою, НДДКР займали незначне місце в економіці, підприємці надавали переваги попиту на некваліфіковану працю тощо.

Джерелом поповнення рядів фабричних робітників у Південній Кореї, Сінгапурі та інших країнах Південно-Східної Азії ставали колишні селяни, і до тих пір, поки чисельність зайнятих в індустріальному секторі зростала, заробітна плата їх практично не збільшувалась. Протягом всього періоду прискореної індустріалізації, із середини 70-х до кінця 80-х років в Тайланді, Малайзії та Індонезії фактично не спостерігалось зростання реальних доходів населення. У Південній Кореї в кінці 80-х рр. погодинна заробітна плата у промисловості становила 15% відповідного японського показника і 11% американського [6, с.351]. Низький рівень життя населення цих країн означав, що вони не можуть бути привабливими для західних товарів. У той же час низька вартість робочої сили сприяла перенесенню туди низькотехнологічних виробництв. Тим самим на початку ХХІ ст. виникли протиріччя між розвитком постіндустріальних тенденцій в економіці розвинених країн і елементами традиційності в інших сферах соціального життя.

Нам імponує думка В. Іноземцева про вичерпність моделі "наздоганяючого" розвитку, що існувала в Радянському Союзі, Японії, Китаї та азіатських країнах (Південній Кореї, Малайзії, Тайланді). Ми поділяємо також його думку про те, що перескакуванням через кілька шаблів у чисто економічній сфері неможливо створити мотиваційну систему, властиву постіндустріальному суспільству [6, с. 400].

Досвід наздоганяючого розвитку в Японії і країнах Південно-Східної Азії повинен слугувати уроком для постсоціалістичних країн при виборі моделі економічного зростання і чинників, що його забезпечують. Сучасний етап розвитку цивілізації змінив уявлення теоретиків і практиків про роль і місце людського, соціального, інтелектуального капіталів у формуванні постіндустріального суспільства. Нова концепція, орієнтована на примат людського розвитку, змінила застарілу, рушійною силою в якій визнавалось нагромадження матеріального багатства.

На жаль, Україна повторює помилки наздоганяючого розвитку Японії та інших країн Азії, так як переваги в господарській практиці надає низькій вартості робочої сили, технологій, сировини тощо. Наслідком такої стратегії є, як ми відмітили, формування соціальної структури, яка докорінно різниться від європейської: замість домінування середнього класу і дуже помірного рівня розшарування – поляризоване суспільство з високою часткою бідного населення. Важливо, що низькому загалом рівню життя відповідають і низькі його стандарти, які приймає населення [4, с.1].

На противагу азіатським країнам в економічно розвинених країнах сформовано високі стандарти життя, досягнення яких забезпечується здебільшого доходами від зайнятості. Країни, що досягли постіндустріальної цивілізації: США та більшість держав ЄС містять схожі елементи, котрі є проявом тенденцій, властивих розвиненому постіндустріальному суспільству. До них відносяться: значні видатки на освіту, висока питома вага населення з

майстерності, професійності і свого роду, селянської інтуїції. Досягнення цієї мети неможливе за умови невиліної праці. Але саме таку селянську працю забезпечувала планова соціалістична економіка.

Важливим аспектом характеристики сільськогосподарського страхування є аналіз його суб'єктивної бази.

На сьогодні Законом України "Про страхування" виділяються наступні основні суб'єкти страхування: страховики (ст. 2), страховальники (ст. 3), страхові посередники – страхові агенти і страхові брокери (ст.15) [6]. Правовий статус перерахованих суб'єктів страхування в законі визначений достатньо повно. Ніяких обмежень у сфері страхування для підприємств різних організаційно-правових форм не існує. Раніше ці обмеження існували для державних підприємств. Їх страхування в системі Держстраху було скасоване ще Постановою ЦВК і РНК СРСР від 3 лютого 1931 р. "Про зміни в державному страхуванні". Вважалось, що "найбільш раціональною системою відновлення втрат від стихійних лих для державного майна є фінансування з бюджету (резервні фонди), бо воно цілком відповідає закономірностям соціалістичного суспільства, що розвивається за єдиним народногосподарським планом. При повному знищенні промислового підприємства в результаті стихійного лиха питання про необхідність і доцільність його відновлення вирішується відповідно до народногосподарського плану СРСР" [7, с. 127]. Подібний підхід до страхування підприємств промисловості був обумовлений двома формами соціалістичної власності. У зв'язку з цим теорія страхування так пояснювала відсутність страхових методів в промисловому секторі економіки: "Хоча в межах загальнонародної власності соціалістичні підприємства і організації мають певну майнову відособленість, соціалістична держава управляє ними як єдиним державним господарством. Тому страховий захист загальнонародної власності здійснюють в основному шляхом централізації частини натуральних і фінансових ресурсів до відповідних резервних фондів, не вдаючись до страхового методу, тобто замкнутої розкладки збитку" [8, с. 20]. Процеси роздержавлення і приватизації підприємств державного сектора в кінці 80-х початку 90-х рр. повністю змінили підхід до форм захисту їх майна в результаті надзвичайних ситуацій і катастроф. Генеральний власник – держава не в змозі була вже накопичувати засоби для формування достатніх резервів щодо відшкодування збитків. Принцип державного самострахування за рахунок бюджетних коштів повинен був поступитися і поступився місцем страхуванню – створенню страхових фондів страховиків.

Сектор сільськогосподарського страхування має тісніший зв'язок з процесом створення страхового фонду страховика. Практично весь період державної монополії на страхову справу супроводжувався участю страховальників – колгоспів, а потім і радгоспів в страхуванні.

Сільські товаровиробники як повноцінні страховальники можуть виступати тільки при розвиненому сільськогосподарському виробництві. Проте відомо, що, наприклад, по рівню продуктивності праці (показник валової доданої вартості (ВДВ) на одного зайнятого) сільське господарство України знаходиться на 35 місці в світовому рейтингу. Технічний рівень російського аграрного виробництва низький, а рівень втрат проведеної продукції на етапах перевезення, зберігання, переробки і використання продукції по різних видах коливається від 10 до 60 %. Собівартість проведеною сільським господарством продукції покривається за рахунок виручки від її реалізації на 61 %, більше половини всіх сільськогосподарських підприємств є збитковими [9, с. 26-27]. В зв'язку з цим слід зазначити той факт, що в період обов'язкового державного страхування в систему Держстраху з державного бюджету щорічно прямувало 1 млрд. руб для оплати страхових платежів низькорентабельним і збитковим сільськогосподарським підприємс-

твам. Спочатку цей захід розповсюджувався лише на радгоспи, а з 1983г. і на колгоспні підприємства. А за період 2000-2005рр. на часткову компенсацію страхових платежів лише у 2005 році виділено 54 млн. грн. страхових субсидій із Державного бюджету.

Колишня система сільськогосподарського страхування у вигляді обов'язкового державного страхування вже не зможе застосовуватися, для цього зникла об'єктивна основа у вигляді державної страхової монопольної системи. Проте потреба в страховому захисті аграрного сектора залишається. У зв'язку з цим виникає необхідність державної підтримки не тільки страховальників, але і страховиків, що спеціалізуються на наданні страхових послуг аграріям. З цих позицій актуальними є зміни в іншій частині суб'єктів страхування – страховиків.

Закон СРСР "Про кооперацію в СРСР" 1988 р. [10] поклав початок демонополізації страхової справи і відродженню національного страхового ринку. Цей закон дозволяв створення кооперативних страхових установ крім Держстраху СРСР. Страховиками визнаються юридичні особи будь-якої організаційно-правової форми, передбаченої законодавством України, створені для здійснення страхової діяльності і такі, що мають відповідну ліцензію.

Відзначимо, що розвиток страхування в системі економічних відносин аграрного сектора натрапляє в даний час на цілий ряд перешкод, головним з яких є кризовий стан національної економіки в цілому, і аграрного сектора зокрема. Будучи по своїй суті "фінансовим амортизатором", страхування не в змозі повноцінно виконувати свої функції в кризовій економіці. Для нормального страхового процесу необхідна економічна стабільність. У той же час іменний механізм створення страхових фондів страховиків на основі добровільного страхування є одним з тих чинників, розвиток яких сприяє досягненню стабільності. Способи рішення цієї складної задачі особливо яскраво виявилися в сучасній практиці страхуванні сільськогосподарських культур.

Таким чином, проведене дослідження теоретичного обґрунтування сільськогосподарського страхування дозволило зробити наступні висновки:

1. Сільськогосподарське страхування – це комплексний вид майнового страхування. Його підгалуззями є страхування сільськогосподарських культур, страхування тварин, страхування нерухомого майна і доходу сільськогосподарських товаровиробників. Основними ознаками, які дозволяють включити окремі підгалузі в клас сільськогосподарського страхування, є властиві їм специфічні страхові ризикові обставини і зв'язок переважаючої частини сільськогосподарського майна з живою природою.
2. При страхуванні сільськогосподарських культур страховим захистом повинні забезпечуватися не сам урожай, а підприємницький ризик сільськогосподарського товаровиробника, який його вирощує.
3. Добровільні форми сільськогосподарського страхування вимагають глибокого обґрунтування страхового інтересу сільськогосподарського товаровиробника.
4. Концептуальні основи добровільного сільськогосподарського страхування повинні включати механізми участі держави в створенні страхових фондів страховиків.

1. Маркс К., Энгельс Ф. Соч., Т. 26. Ч.П. с. 60. 2. Фонд государственного страхования в СССР./Под ред. А.П. Плешкова. – М.: Финансы и статистика, 1984. 182 с., с. 48. 3. Мотылев Л.А. Государственное страхование в СССР и проблемы его развития. -М.: "Финансы", 1972. 264 с., с.119, 22. 4. Цивільний Кодекс України // Відомості Верховної Ради, 2003, NN 40-44, Гл. 67. ст. 999. 5. Закон України "Про лізинг". Прийнятий 16 груд. 1997 р. № 723/97-ВР // Голос України. – 13 січ. – С. 11-12., ст. 13 6. Закон України "Про внесення змін до Закону України "Про страхування."// Відомості Верховної Ради, 2002, N 7, ст.50 7. Таглев Г.М. Развитие государственного страхования в СССР (1917 – 1977гг.) М.: Финансы, 1978. – С. 127. 8. Государственное страхование в СССР: Учебник / Под ред. Л.И. Рейтмана. М.: Финансы и статистика, 1989. 336 с., с. 20. 9. Алимova Т. Стратегии поведения семейных фермерских хозяйств // Вопросы экономики. 1995. № 1. С. 47-56. 10. О кооперации в СССР. Закон СССР от 26 мая 1988 г. № 8998 – XI.Гарант.

компенсацію, якщо превентивні і репресивні заходи не привели до бажаного результату.

На стійкість терміну "сільськогосподарське страхування" вплинула і форма страхування – вона, в Україні з 1921 по 1989 рік, завжди була обов'язковою. Добровільне страхування, що існувало в деякі роки, лише доповнювало обов'язкове і ніколи не домінувало. Із цього приводу існувала стійка думка, що "добровільне страхування за своєю суттю було тимчасовою, перехідною формою створення страхового фонду, необхідність застосування якої обумовлена нерівномірним розвитком економіки сільськогосподарських підприємств, обмеженими можливостями менш розвинених господарств..." [3, с. 119]. Вживаний термін дозволяв стисло позначати сукупність видів страхування в сільській місцевості, який підпадав під обов'язкове державне страхування.

Наше завдання зводиться до характеристики однієї з основних підгалузей сільськогосподарського страхування – страхування сільськогосподарських культур.

Для аграрного сектора відміна державної страхової монополії супроводжується втратою традиційних резервних фондів. В умовах адміністративно-планової економіки їх було декілька. По-перше, це страховий фонд, що створюється методом державного страхування майна колгоспів і радгоспів. По-друге, це відомчі резервні фонди, що створюються в системі міністерств сільського господарства союзних республік, а також інших міністерств, що мають в своєму підпорядкуванні сільськогосподарські підприємства. Вони формувалися за рахунок відрахувань від прибутку радгоспів і інших державних сільськогосподарських підприємств. По-третє, це децентралізовані страхові і резервні фонди, що утворюються в окремих колгоспах і радгоспах шляхом відрахування від чистого доходу або прибутку. І, нарешті, при настанні особливо великих (або катастрофічних) стихійних лих використовувалися державні централізовані резервні фонди. Гостра потреба у відновленні резервно-страхової системи спонукає до створення страхової системи АПК, проте, тепер уже тільки на добровільній основі. Хоча, сучасне українське страхове право [4] передбачає, що законом може бути встановлений обов'язок фізичної або юридичної особи бути страхувальником життя, здоров'я, майна або відповідальності перед іншими особами за свій рахунок чи за рахунок заінтересованої особи (обов'язкове страхування). Тобто, закріплена норма про те, що на страхувальника може бути покладений обов'язок страхувати передбачений законодавчо певний об'єкт. Другим виключенням є вимога страхувати заставлене майно, майно передане в лізинг тощо [5]. Абсолютно очевидно, що жодне з вказаних виключень прямо не стосується сільськогосподарських товаровиробників. Тим часом добровільне страхування спонукає враховувати певного інтересу страхувальника – страхового інтересу. Проте поняття страхового інтересу в сільськогосподарському (і не тільки в сільськогосподарському) страхуванні розроблене у вітчизняній страховій науці недостатньо повно.

Вже відзначалося, що специфіка сільськогосподарського виробництва значною мірою визначається його залежністю від природнокліматичних факторів. Природні катаклізми і стихійні лиха, особливо в районах з ризиковою системою землеробства, несуть з собою не просто збитки окремим господарствам сільських товаровиробників. Зрештою вони впливають на систему національної продовольчої безпеки. Ризик не врожайності у зв'язку з цим слід розглядати не просто як підприємницький ризик окремого товаровиробника, але і як ризик, пов'язаний з нестійким функціонуванням всього аграрного сектора економіки. Для його відшкодування необхідний гнучкіший механізм, ніж традиційний страховий фонд страховика. Абсолютно очевидно, що держава, будучи опосередкованим одержувачем ресурсів продовольства, повинна брати участь у фо-

рмуванні системи захисту аграрного виробництва від стихійних сил природи.

Слід відзначити, що раніше теоретичне обґрунтування необхідності державного обов'язкового сільськогосподарського страхування зазвичай замикалося саме на високому ступені об'єктивних ризикових обставин, які властиві аграрному виробництву. У наукових працях багатьох авторів страхування розглядалося як інструмент, за допомогою якого нібито можна протистояти стихійним силам природи і досягти збалансованості в розвитку сільського господарства і суміжних з ним галузей. Наприклад, Л.А. Мотильов зазначав: "Оскільки продукт, що створюється в сільському господарстві, – основа для багатьох галузей промисловості, а також відтворення робочої сили, недоотримання його в неврожайні роки може привести до серйозних диспропорцій, якщо завчасно не буде створений страховий (резервний) фонд в потрібних розмірах. Іншими словами, при достатньому утворенні резервного фонду прямі втрати від стихійних сил природи не будуть збільшені втратами непрямого порядку – зниженням рівня виробництва, перш за все в самому сільському господарстві, потім в пов'язаних з ним галузях виробництва і у відтворенні робочої сили" [3, с.22]. Ці твердження є не недостатньо коректними. Оскільки, страховий фонд не може замінити собою недоотриманий в неврожайні роки товар, наприклад, урожай сільськогосподарської продукції, його споживну вартість. Страхове відшкодування компенсує лише його грошовий еквівалент. Тому використовувати його як товар в обмінних операціях з іншими галузями промисловості неможливо. Для усунення можливих відтворювальних диспропорцій в цьому плані необхідно створювати аналогічні страхові фонди в галузях, які тісно пов'язані з сільським господарством. У разі недоотримання ними продукції рослинництва унаслідок неврожайного року, ці фонди могли б бути витрачені на придбання необхідної продукції там, де є нормальна її пропозиція. Проте в цьому випадку склад суб'єктів страхування змінюється. Страхувальниками повинні бути не тільки сільськогосподарські товаровиробники, але і промислові.

Сільськогосподарське страхування і, зокрема, його найважливіша підгалузь – страхування урожаю, має бути напрямлено лише на компенсацію збитку самого селянина. Страхове відшкодування, яке він може одержати в неврожайний рік, надасть йому можливість вирішити, принаймні, два завдання. По-перше, виконати свої фінансові зобов'язання перед своїми партнерами в тій мірі, в якій ставилося первинне завдання зробити це за рахунок продажу виробленої продукції. По-друге, сільський товаровиробник буде в змозі придбати насіння фонд і необхідні матеріально-технічні засоби для наступного року і таким чином не перервати відтворювальний цикл рослинництва.

Іншими словами, страхування, наприклад, сільськогосподарських культур спрямовано на захист власне не лише урожаю, а і на захист фінансового стану підприємця, який його вирощує. Підприємницький ризик селянина або сільськогосподарського підприємства, пов'язаний із можливістю збитку від зниження урожаю і повинен складати концептуальну основу такого виду страхування.

Підприємницький ризик сільськогосподарського товаровиробника набагато вищий, ніж та ж категорія ризику в промисловості. Він обумовлений набагато більшим об'ємом об'єктивних ризикових обставин, залежних від стихійних сил природи. Причому вміння протистояння природному середовищу в значній мірі залежить від того, як на суб'єктивному плані вирішуватимуться проблеми самого сільськогосподарського виробництва, його ефективності і продуктивності. Отримання стійких урожаїв і в несприятливих погодних умовах залежить від ступеня

вищою освітою; різке нарощування видатків на науково-дослідні розробки і використання високих технологій, завдяки яким виготовляється до 70% ВВП; зміни структури виробництва і зайнятості на користь сфери послуг і наукомістких виробництв; інтенсифікацію виробництва на основі росту продуктивності; використання в основному внутрішніх джерел інвестицій і нагромаджень, що демонструє незалежність їх економік від зовнішніх умов, їх прогресивний, самодостатній характер; позитивний баланс у торгівлі технологіями і високотехнологічною продукцією; швидке поглиблення взаємозв'язку двох постіндустріальних регіонів на фоні їх прогресуючої замкнутості від іншого світу тощо [7, с.23-26].

Разом з тим, суттєвою проблемою, котру не зуміло розв'язати постіндустріальне суспільство є майнова нерівність, яка ще більше поглиблює диспропорції у розподілі доходів у світових межах. Зокрема, рух розвинених країн до постіндустріалізму у 70-і роки, коли переваги стали надаватись виробництву послуг у порівнянні з виробництвом товарів, викликав скорочення споживання сировини, що призвело до значних втрат від експорту слабозрозумітих країн, сприяло падінню темпів економічного розвитку, розгортанню економічної кризи. З іншого боку, через четверть віку аналогічні процеси потрясли країн Південно-Східної Азії, Латинської Америки, котрі "побудували свою господарську стратегію навколо розвитку індустріального господарства на основі імпортованих капіталів і технологій. Проте сьогодні, коли не тільки матеріальне виробництво у розвинених країнах стає менш ресурсномістким, але значна частина населення надає переваги споживанню послуг та інформації, а не матеріальних благ, надмірне виробництво масових промислових товарів стає не менш очевидним, ніж сировинних – двадцять п'ять років назад" [6, с.15].

Поглиблюються майнові диспропорції і в межах самих розвинених країн. Проте у європейських державах у порівнянні з США спостерігається більш рівномірний розподіл національного багатства, що обумовлено їх тривалою внутрішньою політикою зменшення майнового розмежування завдяки підтримці доходів низькооплачуваних груп населення на соціально достатньому рівні. Фундаментальною специфікою США є історична статичність американської соціальної системи, котра не знала іншої господарської основи, крім індустріальної. Американська економіка розповсюдила принципи масового виробництва в усі сфери – від сільського господарства до інформаційних технологій і навіть культури.

Разом з тим, економічний розвиток США і країн Європи демонструє і суттєві відмінності. Зокрема, американці ідуть шляхом створення технологій і продуктів, що є масовими і стандартизованими, у той час, як у Європі економічний розвиток направлений на використання найновішого устаткування для виробництва високоякісних індивідуалізованих товарів. У Європі в кожному господарському секторі існує значна диверсифікація, тому панування принципів масового суспільства та економічної доцільності залишається менш помітним, ніж у США.

Економісти вважають, що ці відмінності пов'язані не з господарським життям, а зумовлені переплетенням економічних, культурних і соціальних процесів, котрі в сукупності зумовили існування в сучасному західному світі двох моделей постіндустріального суспільства: американської і західноєвропейської.

На нашу думку, Україна повинна здійснити вибір саме моделі випереджального розвитку з орієнтацією на досвід країн Західної Європи і США, що потребує концентрації зусиль і капіталів на підтримці пріоритетних галузей чи виробництв і нагромадження поряд з фізичним сучасними форм капіталу: людського, інтелектуального, соціального та ін. Задеклароване Україною праг-

нення до європейської інтеграції повинно мати сприяти формуванню європейського способу життя і переходу на відповідну модель розвитку. На практиці це означає прагнення більшості наших громадян мати цілком європейське житло, харчуватися, одягатися і відпочивати, як середній європеець

Державі слід переорієнтувати попит роботодавців на кваліфіковану, високооплачену робочу силу. Низька заробітна плата не може формувати мотиви якісної, творчої праці і створення конкурентоспроможної продукції. Вона не сприяє розширеному відтворенню людського капіталу і його нагромадженню в країні, тому частина робочої сили деградує, морально і фізично зношується людський капітал, населення шукає роботи за кордоном.

Продуктивність праці і заробітна плата українських робітників є досить низькими у порівнянні з країнами Східної Європи. Зокрема, у 2005 р. рівень ВВП на одного працюючого в Україні становив 44,7% аналогічного показника в Болгарії, 37,2% – в Румунії, 26,2% – в Латвії, 23,2% – в Литві, 18,7% – в Польщі та Естонії, і лише 15,4% – в Чехії та 11,2% – в Словенії.

За рівнем оплати праці Україна трохи менше відставала від європейських країн, хоча він був досить низьким. Так, по відношенню до заробітної плати в Болгарії цей показник у 2006 р. становив 90,6%, Румунії – 50,3%, Латвії – 38,1%, Литви – 37,8%, Чехії – 23,0%, Словенії – 13,5% [4, с.10].

На жаль, економічне піднесення, що спостерігалось в економіці України з 1999 по 2005 рр. не базувалось на зростанні зайнятості кваліфікованих працівників. Якщо за вказаний період попит на робітників найпростіших професій зріс на 1757,8 тис осіб, то попит на професіоналів скоротився на 130,1 тис, на спеціалістів – на 611,8 тис, на операторів і складальників устаткування і машин на 456,6 тис. на кваліфікованих аграріїв на 268,2 тис осіб [4, с.10].

Розширене відтворення людського капіталу може здійснюватись за рахунок речових та неречових інвестицій в людину, які спрямовані на покращення якісних та кількісних характеристик робочої сили. До кількісних характеристик відносять чисельність людей, частку економічно активного населення, кількість відпрацьованих людино-днів, а до якісних – майстерність, професіоналізм, компетентність, відданість, мотивацію діяльності та ін., що сприяють зростанню продуктивності праці, мобільності робочої сили.

Речові інвестиції направляються на задоволення фізіологічних потреб людини. Неречові – являють собою витрати на підтримку здоров'я, освіту, професійне становлення та на мобільність трудових ресурсів. Висока освіта сприяє зростанню заробітної плати, дозволяє займати вищі посади, пристосовуватись до змін, що виникають на ринку праці. Існує й соціальна віддача від інвестицій в освіту, що проявляється у зростанні соціальної активності, скороченні злочинності внаслідок підвищення культурно-освітнього рівня населення тощо.

Разом з тим, слід зауважити, що вказані інвестиції стають капіталом у тому випадку, коли використовуються людиною для зростання продуктивності праці, отримання доходів, створення прибутків і т. ін. Якщо розвинені країни надають значну увагу нагромадженню неречового капіталу, то для України, та інших постсоціалістичних країн, актуальною залишається проблема нагромадження як речового, так і неречового капіталу.

Державі слід сприяти нагромадженню людського капіталу, що означає не лише збільшення кількості дипломів про вищу освіту, але й зростання освітнього рівня людини, розширене відтворення її здібностей до праці, творчого зростання. Розширене відтворення людського

капіталу може надати більшого імпульсу відтворенню фізичного капіталу, адже завдяки висококваліфікованим робітникам вкладений капітал даватиме більшу віддачу.

Нагромадження людського та інтелектуального капіталів тісно взаємопов'язані. До неречових форм нагромадження останнього відносять зростання рівня знань, наукових досліджень і відкриттів. Воно опосередковано може реалізовуватись у речових вимірах через виготовлені за допомогою нагромаджених знань інтелектуальні продукти, впроваджені новітні технології, зростання обсягів венчурного капіталу та ін.

Розширене відтворення соціального капіталу здійснюється завдяки розвитку неформальних громадських організацій, співробітництву і взаємодії соціальних груп, забезпеченню достатнього рівня безпеки населення, його громадської активності, через зростання рівня довіри економічних суб'єктів. Сприяють нагромадженню соціального капіталу держава та громадські організації. Участь громадськості у виконавчій, законодавчій та судовій гілках влади, у приватному секторі життєво необхідна для становлення правового соціально орієнтованого суспільства. Довіра та громадська участь пов'язані з поліпшенням діяльності урядових інституцій. Забезпечення консолідуючої ролі держави в суспільному уявленні вимагає облаштування діяльності державних органів з тим, щоб вони змогли відігравати консолідуючу роль. Завдання є надзвичайно складним і вимагає активних та ефективних заходів [2, с. 15].

Культурний капітал нероздільний з людиною. Він нагромаджується тривалий час шляхом виховання людини сім'єю, школою, колегами по роботі, соціальним оточенням, а також завдяки соціалізації економічних відносин. Він мотивує підприємців до підтримання норм поведінки, прийнятої в даному суспільстві, сприяє зменшенню трансакційних витрат і, в кінцевому результаті,

отриманню прибутків. Разом з тим, для нагромадження культурного капіталу слід дбати про розвиток робочої сили, нагромадження новітніх технологій, так як економічна культура і культурний капітал не ізольовані від рівня розвитку продуктивних сил. Україні необхідні "соціально свідомі" капітал і капіталісти, які дбають про заробітну плату, і про нові робочі місця, і про успіхи у конкурентній боротьбі, і про моральність. Такий капітал і таких капіталістів треба вирощувати, і в цьому дуже важливою є роль держави, інституцій громадського суспільства. Сенса соціальної ринкової економіки в тому, щоб усі ці інтереси поєднати [3].

Проведене дослідження дає можливість зробити висновки, що Україні не слід ставати на шлях наздоганяючого індустріального розвитку, що застосовувався Радянським Союзом, Японією та азійськими країнами. Лише завдяки нагромадженню усіх форм капіталу, у тому числі новітніх, можна започаткувати основи випереджального розвитку постсоціалістичних країн, що формують ринкову економіку. Крім того, економічне зростання може стати самопідтримуючим, коли в його процесі масово формується економічно активне населення, що досягає високого рівня життя.

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования //Пер с англ. под ред. В.Л.Иноземцева. – М., 1999. 2. Гесць В.М. Взаємодія довіри і розвитку // Економічна теорія. – 2005. – № 2. 3. Гесць В. Сенс у тому, щоб капітал виконував свою соціальну функцію // Дзеркало тижня. №11 (590). 4. Лібанова Е. Кому вигідна дешева робоча сила? // Дзеркало тижня. – 2007. – №16-17(645-646). 5. Мау В.А. Посткоммунистическая Россия в постиндустриальном мире: проблемы догоняющего развития // Экономика переходного периода. Сборник избранных работ 1999-2002. – М., 2002. 6. Иноземцев В.Л. Расколота цивилизация: Научное издание. – М., 1999. 7. Социально-экономические модели в современном мире и путь России / Под ред. К.И. Миккульского. В 2-ух кн. Кн.2. – М., 2005.

Надійшла до редколегії 23.01.07

В. Шелудько, канд. техн. наук, доц., В. Вірченко, асист.

РОЗВИТОК ТЕОРІЇ ФІНАНСОВОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА У ПРАЦЯХ УКРАЇНСЬКИХ ЕКОНОМІСТІВ КІНЦЯ XVIII – ПОЧАТКУ XX СТ.

Стаття присвячена аналізу сутності та специфічних особливостей економічних поглядів представників української економічної думки на роль фінансових інститутів та їх місце в економічній системі країни. Досліджено науковий внесок М.О. Балудянського, І.Я. Франка, І.В. Вернадського, А. Антоновича, В.Н. Каразіна, М.Х. Бунге та М.І. Туган-Барановського у розвиток теорії фінансового посередництва.

Article is devoted to analysis of substance and peculiarities of the economic views of representatives of Ukrainian economic thought on the role of financial institutions and their place in national economic system. The scientific contribution of Balydjansky M., Franko I., Vernadsky I., Antonovich A., Karazin V., Byngie M. and Tygan-Baranovsky M. in development of the theory of financial intermediation is investigated.

Ринкова трансформація не лише обумовлює необхідність здійснення структурної перебудови, лібералізації та демонополізації економіки, а й вимагає побудови дієвої системи перерозподілу фінансових ресурсів і забезпечення потреб економічних агентів у позиковому капіталі, що ґрунтується на ринкових відносинах і забезпечується діяльністю фінансових інститутів. При цьому зростає актуальність дослідження історії вітчизняної економічної думки, що визначається потребою піднесення ролі української науки у економічних перетвореннях, застосування не лише прогресивного світового досвіду, а і особливостей еволюції національної економіки. Формування ефективної інституційної структури фінансового ринку, складовими якої є фінансові інститути, обов'язково має відбуватися відповідно до основних положень сучасної теорії фінансового посередництва, що ґрунтується на результатах досліджень та здобутках зарубіжних науковців і вітчизняних економістів.

Сутність, механізм функціонування та роль фінансових інститутів у суспільно-економічному відтворенні були

широко висвітлені в економічній літературі. Належне місце в розробці даної наукової тематики займають праці Базилевича В.Д., Зимовця В.В., Міркіна Я.М., Миловидова В.Д., А.Шарпа, Р.Голдсмита та інших. Водночас, питання, пов'язані із дослідженням генезису та еволюції теоретичних поглядів представників української економічної думки кінця XVIII – початку XX ст. на роль фінансових інститутів в суспільно-економічному відтворенні у вітчизняній та зарубіжній економічній літературі, на наш погляд, вивчені та висвітлені недостатньо.

Мета даної статті полягає у дослідженні сутності та специфічних особливостей економічних поглядів представників різних шкіл та напрямків економічної думки на функції та роль фінансових інститутів в суспільно-економічному відтворенні. Завдання дослідження підпорядковані досягненню поставленої мети і спрямовані на вивчення наукового внеску М.О. Балудянського, І.Я. Франка, В.Н. Каразіна та А. Антоновича у розвиток теорії фінансового посередництва; теоретичний аналіз економічних поглядів І.В. Вернадського, М.Х. Бунге та

© В. Шелудько, В. Вірченко, 2007

- (С1) Страхування життя;
- (С2) Загальні види страхування;
- (С3) Страхування здоров'я;
- (С4) Пенсії;
- (С5) Бухгалтерія, фінансова звітність та бізнес;
- (С6) Навички комунікації.

Третій рівень – Національна специфіка – включає предмет

(D1) Специфіка українського ринку та законодавства. Страхові та фінансові фірми України можуть скористатися відповідними можливостями підготовки та підвищення кваліфікації своїх кадрів в галузях актуарних наук, аналітичних фінансів та ризик – менеджменту.

КОНЦЕПЦІЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО СТРАХУВАННЯ

Трансформація страхової справи в Україні супроводжується трансформацією аграрного сектора до нових умов. Ці трансформаційні процеси йдуть паралельно. Традиції страхування сільськогосподарських ризиків накладаються на нову систему попиту на страхові послуги і зазнають у зв'язку з цим зміни. Значною мірою взаємодія двох трансформаційних процесів формує нові підходи до технології страхування сільськогосподарських культур, вимагає розвитку взаємного страхування та створення страхової системи АПК.

Transformation of insurance business in Ukraine is accompanied transformation of agrarian sector to the new terms. These transformation processes go parallel. Traditions of insurance of agricultural risks are imposed on the new system of demand on insurance services and changes test in this connection. To a great extent co-operation of two transformation processes forms new approaches to technology of insurance of agricultural cultures, requires development of mutual insurance and creation of the insurance system of.

Сільськогосподарське страхування є специфічним класом страхування, об'єднуючим декілька підгалузей. Виділення сільськогосподарського страхування в окремий клас здійснюється за принципами формування комплексних видів страхування. До таких видів відносяться морське, космічне, авіаційне, медичне тощо.

До цих пір термін "сільськогосподарське страхування" застосовувався для позначення сукупності різних видів страхування в аграрному секторі. У сільськогосподарське страхування включалося страхування тварин, страхування урожаю сільськогосподарських культур, страхування майна сільськогосподарських підприємств (будівель, споруд, устаткування і т.п.). У зарубіжних країнах в сільськогосподарському страхуванні також виділяються окремі підгалузі. Наприклад, в Канаді до складу сільськогосподарського страхування включено декілька страхових програм, які виконують функції підгалузі страхування. Це програми СІР – страхування урожаю; RІP – страхування рівнів доходів по культурах; ORIР – страхування загального рівня доходів. Основною підгалуззю сільськогосподарського страхування в США є страхування сільськогосподарських культур. Разом з тим, в систему сільськогосподарського страхування включається страхування тварин, фермерської нерухомості і доходів.

Галузева ознака проведення страхових операцій значною мірою зумовила визначення назви – сільськогосподарське. І у вітчизняній, і в зарубіжній страховій практиці він міг позначати клас (або специфічну підгалузь) страхування, який виділявся відповідно до певних ознак. Трудність визначення класифікаційних ознак не дозволила багатьом авторам включити термін "сільськогосподарське страхування" в сучасні термінологічні страхові словники. Дійсно, тільки галузева спрямованість аграрного виробництва не може лежати в основі класифікації. Особисте страхування сільськогосподарських товаровиробників, наприклад, ніколи не включалося в термін "сільськогосподарське страхування". Проведене дослідження показує, що відособлення майнових видів страхування в сільській місцевості пов'язане з трьома специфічними особливостями: стосовно об'єктів які страхуються, формою страхування і групою переважаючих ризиків.

1. М.О. Перестюк, О.І. Пономаренко, Й.М. Ядренко. "Статистика" – нова математична спеціальність механіко-математичного факультету Київського університету. В світі математики. (1998) – т.4. – №3. – С. 41-47. 2. О.І. Пономаренко. Основи математики фінансів і страхування. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. 3. О.І. Пономаренко, М.О. Перестюк, В.М. Бурич. Сучасний економічний аналіз. Ч.1 Мікроекономіка. Ч.2 Макроекономіка. – К.: Вища школа, 2007. 4. О.І. Пономаренко, О.Д. Борисенко. Проблеми розвитку страхового ринку та підготовки актуаріїв на Україні. Вісник Київського університету. Сер. Фіз-мат. наук. Вип. 5, 2002, с. 139 – 146. 5. Матеріали Третього Всеукраїнського З'їзду Актуаріїв, м. Львів, 7–8 лютого 2003. – Львів "Ліра Прес", 2003. 6. Department of Probability Theory and Mathematical Statistics at Kyiv National University. In "International Conference "Modern Stochastics: theory and applications" Conference Materials, Kyiv, Ukraine, June 19 – 23, 2006, P. 3–13. 7. International Summer School "Insurance and Finance: Science, Practice and Education", 25June – 1July, 2006. Foros (Crimea, Ukraine). Kyiv, 2006. Надійшла до редколегії 02.12.06

С. Навроцький, канд. екон. наук

Специфічними об'єктами страхування в даному вигляді виступають сільськогосподарські культури і тварини. Від багатьох інших об'єктів майнового страхування їх відрізняє зв'язок з живою природою. Тварини, хоч і відносяться до категорії майна, за своєю суттю є живими істотами. Посіви сільськогосподарських культур також є посівами тільки внаслідок того, що мають біологічний зв'язок із землею. Страхові ризики в страхових технологіях захисту сільськогосподарського майна також мають певну специфіку. Як відзначав К. Маркс, процес сільськогосподарського виробництва виступає як процес природи, який спрямовує людина [1, с. 60], а тому стихійні сили впливають на нього більшою мірою, чим на виробництво в інших галузях. Для більшості об'єктів майнового страхування основним ризиком знищення є вогонь (пожежа, вибух), але для сільськогосподарського виробництва таким ризиком стають нещасні випадки та хвороби тварин і несприятливі погодні умови, ризик пошкодження посівів хворобами і шкідниками рослин, що впливають на результативність рослинництва. Слід підкреслити, що сільськогосподарські ризики часто проявляються як ризики аномальні. Наприклад, засуха, повінь. За своїми характеристиками вони можуть відноситися до стихійних лих, оскільки можуть охоплювати відразу велику територію. Пожежа також включається в число страхових випадків, але вона не займає серед них домінуючого місця. Лише при страхуванні будівель, споруд і устаткування її чільне місце серед страхових випадків відновлюється.

У вітчизняній страховій науці виділяються декілька способів протидії сільськогосподарським ризикам. До них відносяться попередження (превенції), репресивні заходи, направлені на придушення ризикових обставин, що виникають і створення різних резервних фондів [2, с. 48]. У першому випадку вводиться карантинний стан, здійснюється будівництво дамб, гребель, зрошувальних систем, ставків, водоймищ, вогнестійких споруд, полезахисних насаджень тощо. У другому випадку проводиться гасіння пожеж, надається ветеринарна допомога хворим тваринам, проводиться обприскування і загилення рослин. Проте лише заходи, пов'язані із створенням резервних фондів можуть забезпечити необхідну

© С. Навроцький, 2007

В період 1990–1996 років було розроблено декілька варіантів навчальних планів і програм з цього напрямку – почали викладатися перші пілотні варіанти курсів з дисциплін "Аналітичні фінанси", "Фінансова математика", "Теорія ризику", "Страховання життя та майна", "Математична економіка", "Байєсівські методи в економітриці", тощо на механіко-математичному та економічному факультетах КНУ. Вдалося добитися що 1994 року спеціальність "Статистика" була офіційно включена Кабінетом Міністрів у відповідну номенклатуру математичних спеціальностей під кодами 6.0801102, 7.080102, 8.080102. Було налагоджено міжнародні зв'язки у відповідних галузях освіти, отримані перші міжнародні гранти на її розвиток, підготовлено та видано низку підручників з фінансової та актуарної математики, математичної економіки, економетрики та аналітичних методів менеджменту.

На другому етапі 1996–2001 рр. на механіко-математичному факультеті Київського національного університету в 1996-1997 навчальному році була відкрита спеціальність "Статистика" з вузькими спеціалізаціями "Актуарна і фінансова математика", "Математична економіка та економетрика", "Прикладна статистика" з трьома рівнями освіти: бакалавр, спеціаліст, магістр [1]. В 2000 році був здійснений перший на Україні випуск бакалаврів зі статистики, а в 2001 році – спеціалістів і магістрів зі статистики. Розвитку та вдосконаленню спеціальності "Статистика" в КНУ сприяв ряд міжнародних освітніх грантів і особливо грант в рамках програми TEMPUS – TASIC EC "Статистичні аспекти економіки" (1998-2001рр.). Були встановлені тісні зв'язки та кооперація в галузях актуарної та фінансової математики з університетами Стокгольма, Умео, Малардалена (Швеція), Хельсінки, Або Академія (Фінляндія), почали систематично проводитися міжнародні наукові конференції та науково-методичні школи з відповідної проблематики. Розпочалося систематична наукова робота з вказаних напрямків.

В період 2002-2004 років спеціальність "Статистика" в КНУ мала подальший розвиток та вдосконалення, було здійснено перехід на нові навчальні плани та програми, зокрема навчання магістрів було подовжено на 1 рік (11 та 12 семестри), видано ряд нових навчальних посібників з економіки, фінансової та актуарної математики [2], [3]. Кафедра теорії ймовірностей та математичної статистики КНУ разом з Українським актуарним товариством розробила першу концепцію системи підготовки актуаріїв для України ([4], [5]). В її рамках при Львівській політехніці відкрився актуарний навчально-інформаційний центр з британською системою підготовки актуаріїв (предмети 101-109), що переважно обслуговувався викладачами КНУ. Кафедра реалізувала міжнародний проект TEMPUS-TASIC Network Project NP – 22012 – 2001 "Вдосконалення освіти зі статистичних застосувань в економіці" (2002-2004рр.), брала участь в організації та проведенні 5 міжнародних конференцій та 5 шкіл зі стохастики, статистики, фінансової та актуарної математики.

З 2005 року по теперішній час поряд із вдосконаленням спеціальності "Статистика" в межах університетської освіти основною сферою діяльності кафедри теорії ймовірностей КНУ став розвиток системи післядипломної та неперервної освіти в галузях актуарних наук, аналітичних фінансів та ризик – менеджменту. Базою цього є новий три річний міжнародний проект TEMPUS – PROJECT IB – 25054 – 2007 "Навчальний центр для актуаріїв і фінансових аналітиків" (2005-2008 рр.) (див.[6], [7]).

Метою проекту є розвиток професії актуарія на Україні з допомогою впровадження системи сучасної підгото-

вки і сертифікації актуаріїв через послідовність кроків, що відповідають потребам страхового і фінансового секторів економіки України, націлені на впровадження відповідних професійних стандартів та підсиленню ролі професій актуарія та фінансового ризик – менеджера в Україні, і, як наслідок, розвиток і вдосконалення індустрії страхових послуг в Україні. Проект фінансується комісією ЄС з освіти та виконується консорціумом організацій, до якого входять: КНУ імені Тараса Шевченка (механіко-математичний факультет), Держкомфінпослуг України, Товариство актуаріїв України, Малардаленський і Стокгольмський університети (Швеція), Католицький університет Лювена (Бельгія), Егейський університет (Греція), Університет Кельна (Німеччина) – останні відомі як центри актуарної науки та освіти ЄС.

В рамках проекту в 2006 році при кафедрі теорії ймовірностей Київського національного університету створено Навчальний центр підготовки актуаріїв і фінансових аналітиків (http://www.machmat.univ.kiev.ua/probability/Actuarial_Center/) та Екзаменаційний центр британського актуарного інституту (http://www.mechmat.univ.kiev.ua/probability/Examination_Center/), розроблено систему підготовки та перепідготовки актуаріїв із використанням сучасних методів навчання, адаптованих до європейських професійних стандартів. Методологія навчання заснована на сучасних напівдистанційних методах і включає короткі інтенсивні курси в поєднанні з дистанційними інтернет – технологіями.

На першому етапі розвитку Навчального центру відповідно із діючим положенням Держкомфінпослуг від 08.02.2005 №3519 про кваліфікаційні вимоги до осіб, що можуть займатися актуарними розрахунками, програма навчання включає предмети СТ1, СТ3-СТ6 (за новою британською системою): фінансова математика, теорія ймовірностей і математична статистика, моделі, актуарна математика страховання життя і майна. Предмети СТ2, СТ7-СТ9: фінанси і фінансова звітність, економіка, фінансова економіка і бізнес планується впровадити на другому етапі розвитку центру. Йде робота щодо вдосконалення діяльності центру. При кафедрі та центрі створена велика бібліотека сучасної літератури навчального та наукового характеру з актуарних та суміжних наук, створені сучасні комп'ютерні класи з відповідним програмним забезпеченням, готуються навчальні матеріали і посібники. Здійснюється подальший розвиток кооперації із колегами з країн ЄС. Зокрема, встановлені корисні ділові відносини з Консультативною групою ЄС зі страхування, Інститутом актуаріїв Великобританії. Розроблено нову концепцію національної системи кваліфікаційної підготовки актуаріїв, цілком еквівалентну кращим світовим зразкам.

Ця система включає чотири рівні. Нульовий вступний рівень включає такі предмети:

- (A1) Математика;
- (A2) Теорія ймовірностей та математична статистика;
- (A3) Випадкові процеси;
- (A4) Економіка;
- (A5) Англійська мова.

Перший рівень – Основні актуарні техніки – включає такі предмети:

- (B1) Фінансова математика 1;
- (B2) Фінанси та фінансові ринки;
- (B3) Фінансова математика 2;
- (B4) Моделі виживання;
- (B5) Математика для страхування життя, здоров'я та пенсій;
- (B6) Математика для загальних видів страхування;
- (B7) Комп'ютерне моделювання.

Другий рівень – Актуарні практики – включає такі предмети:

М.І. Туган-Барановського на роль фінансових інститутів у суспільно-економічному відтворенні.

Завдяки своїм функціям, що пов'язані з трансформацією й ефективним розміщенням капіталу, а також мінімізацією трансакційних витрат ринкової координації, фінансові інститути перетворюються на важливий об'єкт економічного аналізу, який не можливо ігнорувати в процесі дослідження процесу та факторів економічного зростання. Намагання розкрити сутність інституційної структури фінансового ринку та дослідити природу функцій фінансових інститутів можна зустріти в історії вітчизняної економічної думки ще на початку ХІІ століття – на необхідності правової регламентації та поширення кредитних відносин, які сприяють розвитку виробництва та торгівлі наголошував у своєму "Повчанні дітям" Володимир Мономах. Генезис професійного дослідження ролі фінансового ринку, сутності та функцій тих його структурних елементів, які сьогодні отримали назву фінансових інститутів в Україні припадає на кінець ХVІІІ ст. У своїй праці "Про національне багатство" М.О. Балудянський наголошує на важливій ролі заощаджень у суспільному відтворенні: "Марнотратство є величезне зло для держави, а ощадливість величезне багатство. Перше заважає накопиченню капіталу, а друге сприяє йому. Капітал, вдосконалення плодотворних сил праці, упорядкованість фінансів, добробут народу залежать лише від ощадливості, за якою повинен бути нагляд як зі сторони держави, так і зі сторони приватних господарів" [3, с.101]. На думку науковця, заощадження приносять користь лише тоді, коли стають джерелом для інвестицій у реальний сектор економіки: "Ощадливість не повинна перетворюватись у скупість, яка так само перешкоджає продажу товарів, як і марнотратство зменшує капітали, тобто засоби їх придбання... Примноження народного багатства залежить від того, щоб завжди більшу частину надлишку перетворювати в надлишковий капітал". Відповідно до теорії М.О. Балудянського, швидкому перетворенню заощаджень в інвестиції сприяє діяльність кредитних установ, які отримують за свої послуги винагороду – прибуток на капітал, адже "капітал, використаний для виконання корисної роботи, повинен давати господареві прибуток, інакше він не буде мати спокусливої причини його використовувати" [5, с.72].

З точки зору вивчення інституціоналізованих функцій фінансових посередників надзвичайно корисними є дослідження І.В. Вернадського "Про обмін і торгівлю". У своїй праці науковець підкреслює роль посередництва в рамках будь-якому ринку, у тому числі й фінансового. На його думку, механізм посередницької діяльності ускладнюється з розвитком ринку і забезпечує підвищення ефективності його функціонування відповідно до потреб суспільного виробництва. За теорією І.В. Вернадського ринковий обмін "має своїм наслідком існування цілого класу так званих посередників, які займаються виключно обміном, тобто головне завдання і діяльність життя яких полягають в тому, щоб передавати товари і послуги від однієї особи до іншої". Посередники спеціалізуються на здійсненні певних операцій і постійно слідкують за кон'юктурою ринку, намагаються якнайповніше задовольняти потреби споживачів, прискорюючи обіг товарів, капіталу і послуг в рамках економічних системи. На базі результатів власного теоретичного аналізу Вернадський приходить до наступного висновку: "спеціальність посередників вже тому, що вона спеціальність, складає значний успіх у відношенні до виробництва, якому вона присвячена, тобто до посилення і примноження результатів праці, з метою задоволення наших потреб... Вся спеціальність посеред-

ників складається в дійсному знанні якості предметів, у збереженні для нас часу; і тому можна сказати, що посередництво становить явище у вищій мірі корисне для суспільства" [5, с.98]. Таким чином, посередники, згідно з сучасною термінологією, забезпечують зниження трансакційних витрат на ринку, прискорення руху товарів та кругообігу капіталу.

У другій половині ХІХ ст. своїм дослідженням "Теорія паперово-грошового обігу та державні кредитні білети" зробив важливий внесок у розвиток теорії фінансового посередництва Афіноген Антонович. Відповідно до постулатів кількісної теорії грошей науковець зазначає, що "збільшення грошей в країні, яке не супроводжується збільшенням виробництва і послуг, веде до занепаду грошової цінності". На його думку, спрямування грошей в сферу суспільного виробництва приводить до виникнення та цілеспрямованого поєднання нових факторів виробництва, збільшення інвестиційного та споживчого попиту, викликаючи прискорений розвиток промисловості. Збільшити фінансове забезпечення розширеного відтворення суб'єктів господарювання дозволяє емісія і обіг банківських боргових зобов'язань – банкнот. За словами А. Антоновича "факт загального збільшення продуктивності під впливом банківських білетів служить очевидним доказом того, що банкноти, які використовуються з виробничою метою, можуть впливати на збільшення кількості виробів і послуг" [2, с.778]. Таким чином, він підкреслює визначну роль кредитних грошей, створених банківською системою. За його загальною концепцією, головним чинником підвищення ефективності функціонування економічної системи є розвиток сільськогосподарського та підприємницько-промислового кредиту, адже "кредитом безпосередньо заохочується до діяльності асоційована сила грошових знаків, відбувається з'єднання розділених факторів виробництва, перетворення капіталу з бездіяльного та потенційного стану в живий і діяльний".

Іван Франко у своєму творі "Розмова про гроші та скарби" також аналізує роль фінансових відносин у суспільно-економічному відтворенні. Він засуджує звичайне лихварство, оскільки лихварі, займаючись споживчим кредитуванням, лише нагромаджують грошовий капітал і зазвичай ніколи його не використовують продуктивним чином. У той же час Франко зазначає, що інші суб'єкти фінансового ринку – банкіри завжди намагаються вкладати накопичений капітал у суспільне виробництво, забезпечуючи його розвиток, приносячи користь суспільству і отримуючи прибуток у вигляді відсотку на інвестований капітал. За словами Франка, саме завдяки їх діяльності "в таких величезних купах нагромаджені гроші показують всю свою силу". Відомий вітчизняний економіст, прихильник фізіократії В.М. Каразін у своїх наукових записках також зазначає, що розвиток суспільного виробництва, продуктивних сил та економічних відносин значною мірою залежить від стану фінансового ринку країни. Він обґрунтовує необхідність та визначає окремі напрямки реформування фінансової сфери, що має забезпечити зміцнення грошово-кредитних відносин, їх розвиток та глибоке проникнення у сферу виробничих відносин, а також посилення вітчизняної промисловості та розбудову народного господарства [5, с.57].

Новий етап у розвитку теорії фінансового посередництва відкривають праці українського економіста М.І. Туган-Барановського. У своїй праці "Періодичні промислові кризи. Історія англійських криз. Загальна теорія криз" він розглядає оптимальний міжгалузевий розподіл економічних ресурсів в рамках суспільного виробництва як надзвичайно складний процес. На дум-

ку науковця, проникненню нагромадженого грошового капіталу у реальний сектор економіки і розширенню суспільного виробництва сприяє перш за все діяльність фінансових інститутів: "Вільний капітал (наприклад, капітал, який лежить в банку в формі вкладу не затрачений банком на дисконтування векселів) є не що інше, як потенційна купівельна сила... Проте, як тільки капітал вкладається у тій чи іншій формі, вся його потенційна купівельна сила негайно переходить в активну..." [1]. Крім того, у своїй праці "Кооперація, соціально-економічна природа її та мета" він розкриває сутність, підкреслює переваги та обґрунтовує необхідність розвитку в країні системи кредитних кооперативів, які будуть забезпечувати коштами дрібних ремісників та сільськогосподарських виробників.

Поряд з М.І. Туган-Барановським, значний внесок в дослідження ролі фінансових інститутів у суспільному відтворенні зробив М.Х. Бунге, який з успіхом поєднував викладацьку роботу, теоретичні дослідження та господарську практику. У своїй праці "Значення промислових товариств та умови їх розповсюдження" та "Теорія кредиту" він наголошував на необхідності розвитку інституційної структури фінансового ринку та реформування існуючої фінансової системи Російської імперії. Згідно з загальною теорією М.Х. Бунге, об'єктивно передумовою стабільного розвитку суспільного виробництва є розбудова системи недержавного промислового та сільськогосподарського кредиту. У своїй "Теорії кредиту" він зазначає: "Дрібні капітали, що знаходяться в руках окремих осіб, звичайно бувають безсилі, слабкі. Банк нагромаджує їх у великі маси, приймаючи у вигляді дрібних вкладів і роблячи великі позики. Таким чином зосереджуються величезні кошти, якими зумовлюється виконання великих загальнокорисних починань... Ці господарські заклади (банки – прим. автора), що мають суспільний характер, навіть тоді, коли вони засновані приватними особами, повинні розглядатися не тільки як прибуткова спекуляція, а і як починання, що сприяють добробуту цілої держави" [4, с.364]. На думку М.Х. Бунге, розвитку інституційної структури фінансового ринку буде сприяти, перш за все, державна політика в галузі гарантування банківських депозитів, страхування їх від нераціонально-

го та ризикованого використання, здешевлення кредитних ресурсів, компенсування виплат по кредитах для окремих категорій позичальників [4, с.371].

Підсумовуючи дослідження слід зазначити, що еволюція теоретичних поглядів представників вітчизняної економічної думки на роль фінансових інститутів та їх місце в економічній системі країни відзначається поступовим переходом від розгляду їх як простого інструмента прискорення товарообігу до теоретичного аналізу фінансових інститутів у якості одного з визначальних факторів економічного зростання і забезпечення ефективного функціонування ринку фінансових активів. У рамках вітчизняної економічної науки завдяки працям Базилевича В.Д., Лютого І.О., Чухна А.А. та інших продовжується подальший розвиток дослідження інституційної структури фінансового ринку у напрямку використання нових підходів та методик до аналізу кількісних та якісних змін в механізмі фінансового посередництва, які узгоджуються з загальними тенденціями розвитку світової фінансової архітектури.

Актуальність і гострота проблеми розбудови інституційної структури фінансового ринку і підвищення ефективності її функціонування в умовах транзитивної економіки свідчить про об'єктивну необхідність подальшого розвитку теоретико-методологічного базису дослідження ролі системи фінансових інститутів у суспільному відтворенні. Комплексного аналізу потребують праці сучасних зарубіжних економістів у даній галузі економічної науки. Крім того, потрібно дослідити сам механізм впливу фінансових посередників на розвиток економіки в умовах ринкової трансформації. Таким чином, необхідність проведення подальшого дослідження в даному напрямку не викликає сумніву.

1. Горкіна Л.А. М. І. Туган-Барановський в економічній теорії та історії. – К., 2001. – 268 с.; 2. Історія економічних учень: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання, 2004. – 1300 с.; 3. Корнійчук Л.Я. Історія економічної думки України: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2004. – 432 с.; 4. М.Бунге: сучасний дискурс / За ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання, 2005. – 697 с.; 5. Українська економічна думка: Хрестоматія / С.М. Злупко (уклад.). – К.: Знання, 1998. – 447 с.

Надійшла до редколегії 22.01.07

Д. Казимір, асп.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ІНСТИТУТІВ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТИВАННЯ В УКРАЇНІ

В статті розглядаються організаційно-економічні засади функціонування інститутів спільного інвестування в Україні та порівнюються зі світовою практикою. Також окреслено основні напрямки подальшого розвитку інститутів спільного інвестування в даному аспекті.

In clause it is considered organizational-economic bases of functioning of institutes of collective investment in Ukraine and it is compared to world practice. Also the basic directions of the further development of institutes of the general investment in the given aspect are specified.

Важливим джерелом внутрішніх інвестицій у будь-якій країні є заощадження дрібних потенційних інвесторів, а найбільш поширеним та привабливим механізмом їх залучення до різних ланок економіки є спільне інвестування, як об'єднання коштів багатьох дрібних інвесторів з метою їх розміщення у цінні папери, що є предметом діяльності спеціальних підприємницьких структур – інститутів спільного інвестування.

Організаційно-економічний механізм функціонування інститутів спільного інвестування являє собою систему внутрішніх та зовнішніх взаємовідносин, організаційних та економічних зв'язків, на основі яких здійснюється акумуляція заощаджень та трансформація їх в інвестиції.

Дану проблематику широко досліджували ряд іноземних та вітчизняних науковців. Серед них можна відзначити В.Д. Міловідов, Я.М. Міркін, І. Вальтер, Г. Кларк, Дж. Томпсон, Р.Мертон, Данілов Д.О., Шелудько В.М. та інші.

Метою даної статті є аналіз розвитку та функціонування організаційно-економічних засад функціонування інститутів спільного інвестування. Для реалізації наміченої мети в статті розглядається світова практика функціонування інститутів спільного інвестування та організаціїно – економічні особливості інститутів спільного інвестування в Україні.

За багатолітній час існування інститутів спільного інвестування в різних країнах світу з різними правовими та

ми, в якості основних використовуються різні за змістом показники. Їх досить умовно можна звести до таких основних груп індикаторів: транскордонний рух та інтеграція активів, кількісні показники інтеграції, конвергенція цін на аналогічні фінансові інструменти в різних країнах як показник інтеграції ринків, показники транскордонних ринкових інфраструктур.

Розвиток інтернаціоналізації страхового ринку України повинен здійснюватися на основі імплементації положень європейського регулювання у законодавчу базу страхування. Особливе значення набуває запровадження положень розроблюваної в ЄС директиви Ліквідність II (Solvency II), яка повинна бути схвалена в середині 2007 року та запроваджена в 2010 році.

Основними рисами директиви Ліквідність II (Solvency II) є:

- ✓ запровадження загальної оцінки ліквідності страхової компанії;
- ✓ аналіз та управління ризиками діяльності страхової компанії;
- ✓ запровадження вимірювання ліквідності капіталу та ризиків на основі ринкових оцінок (ринкових цін з урахуванням ризиків);
- ✓ запровадження однотипного з банківським сектором принципу регулювання на основі підходу Базель II – три опори: кількісні вимоги (включаючи вимоги мінімальної достатності капіталу та вимоги ліквідності капіталу), якісні вимоги (внутрішній контроль ризиків та наглядові вимоги) та ринкова дисципліна;
- ✓ співставність регулятивних вимог до страхування з вимогами до фінансового сектору в цілому;
- ✓ більш ефективний нагляд страхових груп та фінансових конгломератів;
- ✓ гармонізація кількісних та якісних методів нагляду;
- ✓ узгодження та конвергенція з вимогами інших споріднених регуляторних організацій, зокрема таких як Міжнародна асоціація страхового нагляду (International Association of Insurance Supervisors – IAIS), Міжнародна

асоціація актуаріїв (International Association of Actuaries – IAA), Міжнародна рада стандартів обліку (International Accounting Standards Board – IASB) [10, p. 7-10].

Імплементація європейського регулювання вимагає розробки нового закону про страхування, який повинен бути спрямований на модернізацію страхового сектору. Його основні положення повинні запровадити сучасну класифікацію страхових послуг, співставну з міжнародно визнаними та європейською класифікаціями. Законом необхідно передбачити вимоги щодо управління ризиками при наданні страхових послуг, включаючи внутрішній контроль ризиків у страхових компаніях та більш ефективний страховий нагляд. Новий закон також повинен застосувати принципи директиви Ліквідність II (Solvency II) до українського страхового ринку. Це дозволить підвищити ліквідність та надійність страхових компаній, тим самим підвищити попит на страхові послуги та посилити захист прав споживачів страхових послуг.

1. Insurance in emerging markets: focus on liability developments. – Sigma, 5/2005; World Insurance in 2005: moderate premium growth, attractive profitability. – Sigma, 5/2006. 2. Див.: Amel E., Barnes C., Panetta F., Salleo C. – Consolidation and efficiency in the financial sector: A review of the international evidence. – Journal of Banking and Finance, 28, 2004, p.2493-2519. 3. Group of Ten. Report on Consolidation in the Financial Sector. – Bank for International Settlements. Basel. – 2001. 4. Report on Financial Structures – European Central Bank, Frankfurt- 2002; Dierick F. The supervision of the Mixed Financial Services Groups in Europe. – European Central Bank. Occasional Paper Series. No.20, August 2004. 5. European Commission. Working paper. Financial Integration Monitor. 2005. Baele L., Ferrando A.,Hurdanl O., Krylova E., Monnet C. Measuring Financial Integration in Euro Area. – ECB, Occasional Papers Series, no.14- European Central Bank, Frankfurt – 2004. 6. World Insurance in 2005: moderate premium growth, attractive profitability. – Sigma, 5/2006. 7. Ноель М., Каптур З., Пригожина А., Рутледж С., Фурсова О. Розвиток небанківських фінансових установ в Україні. Стратегія реформування політики і план дій. – Світовий банк, Вашингтон – 2006. 8. Див.: Volz U. European financial integration and financing new business in the new EU members. – EBRD, 2004, p.17, дані Асоціації українських банків. 9. Gjersen C. Financial Market Integration in the Euro Area. Economic Department Working Paper No.368. – OECD, Paris, 2003. 10. Solvency II: an integrated risk approach for European insurers. – Sigma, 4/2006.

Надійшла до редколегії 23.01.07

Ю. Мішура, д-р фіз.-мат. наук, проф., О. Пономаренко, канд. фіз.-мат. наук, доц.

АКТУАРНА ОСВІТА У ФОРМУВАННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Розглянуто проблеми розвитку актуарної та суміжної освіти на Україні та її роль у формуванні конкурентноспроможного страхового ринку України.

The problems of development for actuary and related education in Ukraine and its role in formation of competitive insurance market in Ukraine are considered.

Сучасна страхова справа в умовах глобалізації світових фінансових ринків вимагає широкого використання висококваліфікованих фахівців в галузях актуарних розрахунків, фінансового та інвестиційного менеджменту, ризикології та суміжних дисциплін.

Вступ України до СОТ, поглиблення співпраці з ЄС обумовлює розкриття українського фінансового та страхового ринку для конкуренції з потужними та досвідченими сучасними іноземними фінансовими фірмами і страховими компаніями. Однією з найбільш слабких ланок українського фінансового та страхового бізнесу є практична відсутність в складі національних фінансових та страхових фірм сертифікованих на сучасному міжнародному рівні професійних актуаріїв, фінансових аналітиків, фінансові ризик-менеджерів, підготовка яких набула в роозвинутих західних країнах значного розвитку. Названі професії є одними з найбільш складних, високопрестижних та високооплачуваних на сучасних ринках праці.

Вони вимагають довготривалої підготовки як в межах базової вузівської освіти, так і післядипломної про-

фесійної освіти, яка має низку різних рівнів професійної кваліфікації, і в тому числі тих, що дають право підпису (андеррайтингу) різноманітних фінансових і розрахункових документів та угод, без яких відповідні фірми не можуть функціонувати на сучасних міжнародних ринках.

В розвинутих країнах осіб вказаних професій готують як правило в межах системи післядипломної освіти, переважно з випускників математичних та фізичних факультетів університетів і значно рідше з випускників тих фінансово-економічних спеціалізацій, що мають ґрунтовну математичну та аналітичну підготовку.

Для забезпечення України фахівцями з цих та суміжних аналітичних професій кафедра теорії ймовірностей та математичної статистики механіко-математичного факультету Київського національного університету імені Тараса Шевченка розпочала з 1990 року вести інтенсивну науково-методичну та організаційну роботу по впровадженню та розвитку на Україні нової тематичної спеціальності "Статистика".

вання в Україні та країнах ЦСЄ слугує індикатором потенціального зростання українського ринку та є основним економічним мотивом його інтернаціоналізації.

Такий процес активізувався за остання два роки, особливо у зв'язку із активізацією придбання акцій українських банків іноземними, перш за все великими європейськими банками. Такий процес можна розглядати у загальному контексті посилення інтернаціоналізації фінансового сектору України.

Частка іноземного капіталу у банківській ситемі України зросла з 2003 до 2006 року за обсягом активів з 11 % до 24,5 % , на 1.04.2006

Кількість банків з іноземним капіталом становила 28, їх частка у загальній сумі кредитів складала 25,4 %, а частка у прибутку банківської системи – 32,1 % [8]. Якісно змінився склад іноземних інвесторів – нині вони представлені провідними європейськими банками, такими як "Райфанзенбанк", "Банк Інтеза", "Унікредит банк", "БНП Паріба", "Кредит Агріколь", "Ерсте Банк"а та кож "ІНГ Банк", "Сіті Банк", все активніше на ринок входять великі банки та фінансові групи країн ЦСЄ.

Більшість із іноземних банків пріоритетом вважають розвиток роздрібних банківських послуг та компліментарних фінансових послуг – вони створюють власні лізингові, фінансові, спільного інвестування та по управлінню активами компанії. В результаті такої стратегії якісними результатами присутності провідних європейських банків є посилення конкуренції на ринку не тільки банківських, але й фінансових та страхових послуг.

Таким чином, інтернаціоналізація банківського ринку в Україні стимулює інтернаціоналізацію страхового сектору по таким основним напрямкам:

- ✓ іноземні кептивні страхові компанії та ті, що інтегровані у міжнародні фінансові конгломерати, купляють пакети акцій українських страхових компаній та розвивають бізнес за міжнародними стандартами та технологіями, в першу пов'язаний з діяльністю партнерських міжнародних банків;

- ✓ міжнародні банки здійснюють диверсифікацію банківських та фінансових послуг (в тому числі через дочірні фінансові компанії іноземних банків), які органічно вимагають страхового забезпечення, наприклад, при наданні послуг лізингу, роздрібного кредитування придбання товарів та автомобілей, кредитуванні житла та інше;

- ✓ стратегія великих міжнародних банків в Україні спрямована перш за все на розвиток роздрібних банківських продуктів – депозити, споживче кредитування, кредитування житла, управління активами через фонди спільного інвестування та інші. Такі продукти органічно включають страхування, що стимулює розвиток страхової діяльності в цілому та сприяє формуванню стійкого попиту населення на страхові послуги;

- ✓ міжнародні банки стимулюють попит на страхування життя через: 1) стимулювання попиту на страхування життя як складову банківських продуктів – наприклад, надання кредитів на придбання житла за міжнародними банківськими технологіями вимагає обов'язкового страхування життя позичальника; 2) іноземні банки (в тому числі через дочірні фінансові компанії) забезпечують ефективне управління інвестиційними коштами лайфових страхових компаній.

Для транзитивних економік (в тому числі економіки України) економічними мотивами входження іноземного капіталу у страховий сектор можна розглядати наступні:

- ✓ відносно менший у порівнянні з розвинутими економіками рівень проникнення та цільності страхових послуг в Україні, що обумовлює потенціал зростання ринку;

- ✓ відносно менш низький рівень розвинутості страхування життя та можливості розвитку цього сег-

менту ринку по мірі формування попиту та зростання рівня доходів населення;

- ✓ загальна порівняна недооціненість активів (в тому числі фондового, фінансового та страхового ринків) та перспективи зростання їх вартості;

- ✓ відносно обмежені можливості зростання капіталізації страхового сектору за рахунок національних джерел в силу відносно меншої інвестиційної привабливості – довгострокової окупності капіталу, особливо у страхування життя, у порівнянні з іншими сферами інвестування в економіку України;

- ✓ більш високі витрати на надання страхових послуг у порівнянні з розвинутими економіками, що вимагає більш ефективного менеджменту та запровадження сучасних фінансових технологій;

- ✓ відносно вищий рівень систематичного та несистематичних ризиків та обмежені можливості управління ними.

Динаміка та результативність іноземних інвестицій у страховий сектор транзитивних економік, в тому числі України, визначаються сукупністю факторів економічного та регулятивного середовища:

- ✓ макроекономічні фактори національного фінансового та страхового ринку: макроекономічна стабільність, темпи та структура економічного зростання, рівень інфляції, зростання реальних доходів та заощаджень населення, стабільність валютного курсу;

- ✓ стан фінансового та страхового ринку: рівень розвитку та структура фінансового сектору, роль фінансового сектору в економіці (питома вага до ВВП та основні показники на душу населення), економічні показники страхового сектору, умови конкуренції у фінансовому секторі, рівень систематичного фінансового ризику країни;

- ✓ регулятивні умови страхування – вимоги до капіталу страхових компаній, умови резервування, пере-страхування та інвестування страхових активів, податкові умови щодо витрат компаній та фізичних осіб на сплату страхових премій;

- ✓ регулятивні умови для іноземного капіталу у сфері страхових послуг – системні умови входження на ринок, умови придбання акцій страхових компаній іноземними інвесторами, умови створення філій іноземних страхових компаній, лібералізація валютних операцій для репатріації прибутків іноземних інвесторів.

Важливим напрямком інтернаціоналізації трахування є розміщення страхових активів на міжнародних фінансових ринках, що відображає інвестиційну функцію страхових активів та має особливо велике значення для різних продуктів страхування життя. Страхування життя має суттєву інвестиційну роль на національних та міжнародних фінансових ринках, оскільки формує довгострокові фінансові активи, які є ресурсом інвестування у фінансовий та реальний сектор економіки.

Слід відзначити зростання питомої ваги активів європейських страхових компаній, які розміщуються на міжнародних фінансових ринках для підвищення ефективності інвестування. Так, частка іноземного інвестування фондів пенсійного страхування у Фінляндії, Іспанії та Португалії становить від 29 до 38 %. [9, р. 45] Це цілком відповідає теоретичній моделі та світовій практиці використання економічних переваг міжнародної диверсифікації інвестиційного портфелі – отримання відносно більшого доходу у порівнянні з інвестуванням у національні цінні папери, його більшої стабільності при зменшенні ризиків, в тому числі валютних.

Вимірювання результатів інтернаціоналізації страхування можливо на основі різних методологічних підходів. В дослідженнях європейської фінансової інтеграції, а також в оцінках її стану європейськими інституція-

фінансовими системами утворились різноманітні структури інститутів спільного інвестування. Інститути спільного інвестування можна класифікувати за різними ознаками, такими як правова форма, операційна структура, цілі інвестування та активи, що входять до портфелю.

Можна виділити три основних правових форми існування інститутів спільного інвестування, це – трастові, корпоративні (акціонерні) та контрактні фонди.[5]

Так, трастові інвестиційні фонди – це установи, в яких трастова угода укладається між компанією з управління активами та власником. Трасти являються юридичними власниками активів фонду та несе повну відповідальність перед інвесторами фонду. В США відповідно до закону про інвестиційні компанії 1940 року unit investment trust визначається як інвестиційна компанія, яка :

- ✓ утворена відповідно до трастової угоди;
- ✓ випускає тільки цінні папери, які викуповуються нею і кожна одиниця яких є неподільна частка капіталу;
- ✓ не має ради директорів.

Корпоративні інвестиційні фонди – створюються у вигляді акціонерних товариств, які спеціалізуються на інвестиціях в цінні папери і за законодавством мають право на постійній основі випускати (розміщувати) акції та викупувати їх у своїх акціонерів. Найбільш поширені корпоративні інвестиційні фонди в США у вигляді взаємних фондів (mutual funds), у Великій Британії – відкриті інвестиційні компанії (open-endeey investment companies).

Контрактні інвестиційні фонди створюються в країнах, де законодавство не дозволяє створювати інститути спільного інвестування у вигляді трастів. Контрактні інвестиційні фонди – фонди, які базуються на укладенні контракту між компанією з управління активами та інвестором, в наслідок чого компанія продає інвестору право на власність частини майна, яке становить фонд. Так, у Франції, згідно ст. 7 Закону від 23 грудня 1988 року № 88-1201, спільний інвестиційний фонд, який не має статусу юридичної особи, є спільною власністю, частки якої емітуються і викуповуються за бажанням власника за ліквідною вартістю, до якої додаються або вираховуються витрати та комісійні.

За операційною структурою інвестиційні фонди можуть бути відкритого, закритого та інтервального типу . Особливістю відкритих інвестиційних фондів є здатність здійснювати випуск та викуп паїв або акцій за вимогою інвестора. Дана структура особлива приваблива для населення, оскільки можна в будь-який момент продати свою частку в інвестиційному фонді.

Закриті інвестиційні фонди багато в чому схожі на традиційні акціонерні товариства. Вони здійснюють первинне розміщення акцій або паїв через публічний продаж, після чого можуть здійснювати додаткові випуски акцій або паїв лише при згоді всіх інвесторів фонду. Дані фонди здійснюють викуп власних цінних паперів лише при завершенні функціонування. Закриті інвестиційні фонди використовуються здебільшого для інвестування в ризикові та неліквідні активи з очікуванням отримати зачні прибутки.

Інтервальні фонди являються в певній мірі компромісним варіантом між відкритими та закритими інвестиційними фондами. Так, інтервальні інвестиційні фонди можуть продавати та купувати акції (паї) без спеціального дозволу всіх інвесторів, але можуть існувати обмеження щодо кількості акцій (паїв), які можна купити або продати та періоди часу, коли можна здійснювати продаж і купівлю.

В процесі розвитку інститути спільного інвестування відбувалась спеціалізація інвестиційної політики. Як на-

слідок виник ряд фондів, які можна класифікувати за цілям інвестування на фонди доходу, зростання та змішані.

Фонди доходу націлені на отримання прибуткових виплат. Як правило такі фонди інвестують в державні та корпоративні облігації з визначеною прибутковістю, що дозволяє отримувати дохідність на рівні інфляції або дещо вище. Фонди доходу здебільшого використовуються інвесторами для збереження капіталу, а не його збільшення.

Фонди росту навпаки націлені на зростання вартості інвестицій та інвестують здебільшого в акції, що характерно для українського ринку спільного інвестування.

Змішані фонди ж в свою чергу поєднують інвестиційні особливості фондів доходу та росту в залежності від ситуації на фінансовому ринку. На нашу думку дана схема інвестиційної політики є більш універсальною та дозволяє знизити ризики при достатньо високому рівні дохідності.

В рамках наведених вище категорій інвестиційних фондів можна виділити більш детальну класифікацію за особливостями інвестиційної політики. Так, в країнах з розвиненим ринком спільного інвестування функціонують такі види фондів як венчурні, галузеві, індексні, географічні та фонди фондів.

Венчурні фонди ще називають фондами капіталу, що розвивається. І дійсно, венчурні інвестиційні фонди здебільшого інвестують в нові підприємства, які розвиваються, або ще й на етапі створення. Цінні папери таких підприємств не обертаються на ринку та мають високий ступінь ризику.

Галузеві фонди інвестують в певну галузь в різних країнах світу. Здебільшого це є високотехнологічні та високоприбуткові галузі. Потрібно відмітити, що цей тип інвестиційних фондів особливо залежить від галузевих ризиків та криз.

Індексні фонди, в свою чергу, намагаються наблизити свій інвестиційний портфель до певного індексу. Сьогодні індексні фонди є поширені у всьому світі що пояснюється легкістю управління, незначними витратами та зростанням основних індексів.

Також можна виділити інвестиційні фонди за географічними ознаками. Так, географічні фонди здійснюють інвестиції в активи певного регіону, країни або типу ринків.

Фонди фондів є інвестиційними фондами, як відкриті, так і закриті, які інвестують інші інвестиційні фонди. Даний тип дає можливість максимально широко диверсифікувати інвестиції та знизити ризики.

Відповідно до інструментів інвестування можна виділити наступні найбільш поширені види інвестиційних фондів. Це можуть бути фонди акцій, фонди облігацій, змішані фонди акцій та облігацій та фонди грошового ринку.[5]

В Україні механізм спільного інвестування був запроваджений Указом Президента "Про інвестиційні фонди та інвестиційні компанії" в 1994 році, і спрямовувався, головним чином, на обслуговування процесу роздержавлення майна в межах приватизаційної програми. Сучасне економічне середовище потребує створення нових інвестиційних структур, здатних перетворити розпорошені грошові ресурси на потужне джерело фінансування, спроможне скласти конкуренцію банківській системі, адже спільне інвестування має ряд переваг як для суб'єктів, так і для об'єктів інвестування. Створення сприятливих умов для розвитку інститутів спільного інвестування, що визначається як один з головних напрямів розвитку фондового ринку України, передбачає, насамперед, приведення українського законодавства у відповідність із законодавством країн Європейського союзу. І першим кроком

на цьому етапі стало прийняття у 2001 році Закону України "Про інститути спільного інвестування" та інших нормативних документів, що регулюють діяльність інститутів спільного інвестування [1].

Поняття інвестиційного фонду та інвестиційної компанії було визначено Положенням про інвестиційні фонди та компанії яке було затверджено Указом Президента України від 19 лютого 1994 р. N 55/94 [2]. Так, згідно даного положення, інвестиційний фонд – це юридична особа, заснована у формі закритого акціонерного товариства, що здійснює виключну діяльність у галузі спільного інвестування.

Інвестиційні фонди поділяються на відкриті і закриті. Відкриті фонди створюються на невизначений строк і здійснюють викуп своїх інвестиційних сертифікатів у строки, встановлені інвестиційною декларацією інвестиційного фонду. Закриті фонди створюються на визначений строк і здійснюють розрахунки щодо інвестиційних сертифікатів після закінчення строку діяльності інвестиційного фонду.

Для створення інвестиційного фонду його засновники укладають установчий договір, затверджують статут і проводять реєстрацію інвестиційного фонду у порядку, встановленому для реєстрації акціонерних товариств.

Для випуску інвестиційних сертифікатів укладається договір з інвестиційним управляючим, аудитором або аудиторською фірмою, а також депозитний договір з депозитарієм, проводиться реєстрація випуску інвестиційних сертифікатів, публікуються інвестиційна декларація та інформація про випуск інвестиційних сертифікатів інвестиційного фонду.

Вищим органом управління інвестиційного фонду є загальні збори засновників. Загальні збори засновників скликаються не рідше одного разу на рік, а також на вимогу депозитарію, спостережної ради, інвестиційного керуючого або учасників інвестиційного фонду, що є власниками не менш як 10 відсотків випущених інвестиційних сертифікатів.

З метою контролю за діяльністю інвестиційного управляючого та захисту інтересів учасників створюється спостережна рада, не менш як 60 відсотків членів якої повинні бути неафілійованими особами. Членами спостережної ради можуть обиратися також особи, які не є учасниками інвестиційного фонду.

Інвестиційною компанією визнається торговець цінними паперами, який, окрім провадження інших видів

діяльності, може залучати кошти для здійснення спільного інвестування шляхом емісії цінних паперів та їх розміщення. Інвестиційна компанія створюється у формі акціонерного товариства або товариства з обмеженою відповідальністю. Статутний фонд інвестиційної компанії, яка здійснює спільні інвестиції, формується в порядку, встановленому Законом України "Про господарські товариства".

Інвестиційна компанія для здійснення діяльності щодо спільного інвестування зобов'язана заснувати взаємний фонд, провести реєстрацію випуску інвестиційних сертифікатів, опублікувати інвестиційну декларацію та інформацію про випуск нею інвестиційних сертифікатів. Інвестиційна компанія одержує інвестиційні сертифікати в розмірі, що відповідає вартості майна, переданого нею у взаємний фонд. Інвестиційні сертифікати засновників зберігаються у депозитарія і не можуть пропонуватися на продаж.

Протягом 1994–1998 рр. інститути спільного інвестування відігравали роль основного механізму, який забезпечував проведення сертифікатної приватизації, і, шляхом акумулювання пайових майнових сертифікатів переважно дрібних інвесторів та інвестування приватизаційних паперів, в більшості випадків через центри сертифікатних аукціонів, в акції вітчизняних емітентів, сформували пакети акцій приватизованих підприємств розмірами від 5% до 25%. В результаті, за даними Фонду державного майна України, інвестиційні фонди та інвестиційні компанії було вкладено в об'єкти приватизації біля 19,2 млн. пайових майнових сертифікатів, що складає 42,6% до загальної кількості виданих пайових майнових сертифікатів, відповідно довірчі товариства 17,03%, комерційними банками 2,32%, торговцями цінними паперами 0,37% [3].

Можна констатувати, що в період масової приватизації послугами інвестиційних фондів та інвестиційних компаній скористалось близько 45% населення України.

Однак з припиненням сертифікатної приватизації в 1999 році кількість інвестиційних фондів і взаємних фондів інвестиційних компаній скоротилася більш ніж в два рази, що можна побачити на рисунку 1 [3].

Інвестиційні фонди та інвестиційні компанії стали інструментом для концентрації власності, до планів більшості яких не входило працювати на вкладників. І надалі в їх функціонуванні не було нагальної потреби.

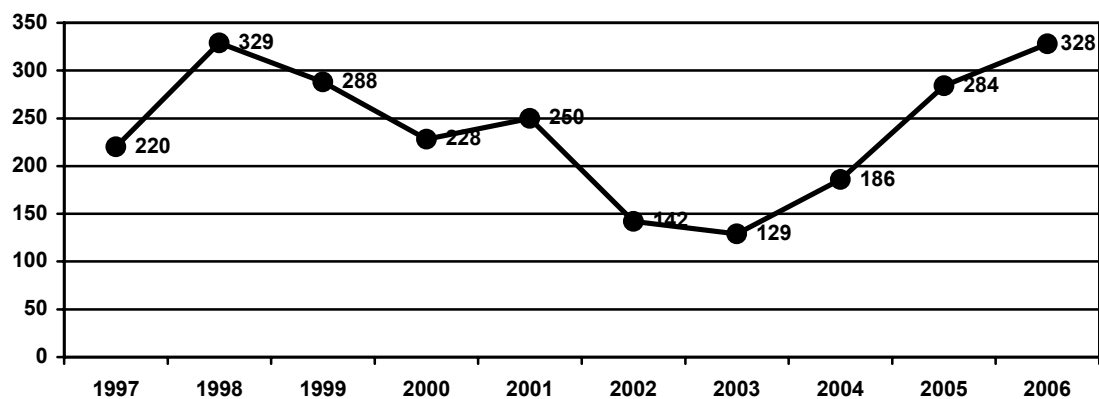


Рис. 1 Кількість інвестиційних фондів та взаємних фондів інвестиційних компаній

З плином часу постала необхідність щодо більш широкого визначення поняття інститутів спільного інвестування, так у березні 2001 року, як вже зазначалось вище, було прийнято Закон України "Про інститути спільного інвестування" № 2299-III. Нові інститути, за цим

законом, розпочинали працювати з 2003 року, а старим було надано час для ліквідації або трансформації в інвестиційні фонди нового типу.

Згідно з цим законом інститут спільного інвестування – корпоративний або пайовий інвестиційний фонд,

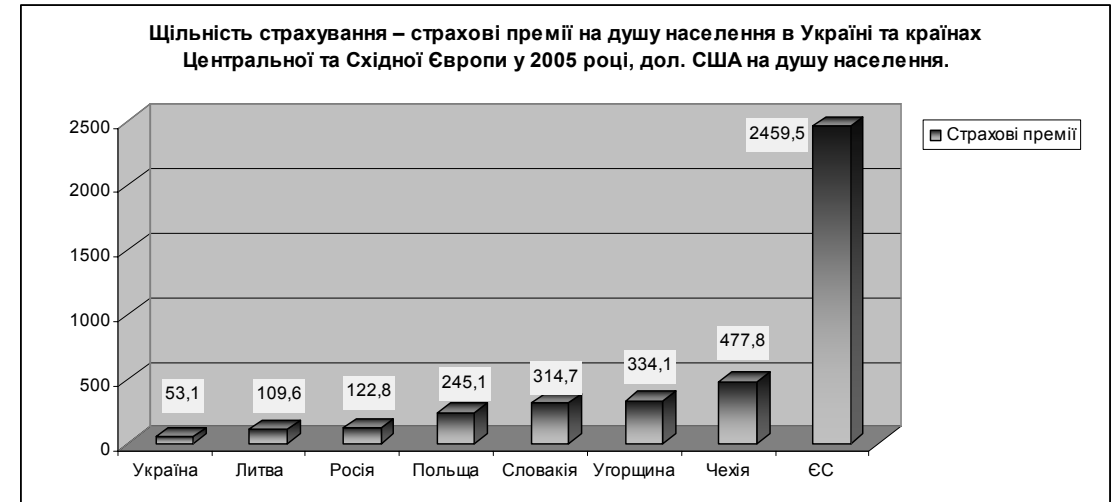


Рис.1.

Як видно з наведених даних, різниця у показниках щільності страхування України до середньоевропейського рівня становить 1:28,5, тоді як така ж різниця у страхуванні життя складає 1:70.

Показовим є те, що такі різниці у показниках інтенсивності страхування набагато більше, ніж розриви у інших показниках, зокрема таких як ВВП на душу населення, банківські кредити на душу населення. На наш погляд, подібні розриви можна пояснити системними причинами – існуючим рівнем потреби населення та корпоративного сектору у страхових послугах, їх недостатньою якістю, недовірою населення до страхування як до засобу покриття ризиків та інструменту страхового інвестування.

Це обумовлює системні та функціональні відмінності страхування в Україні від страхування у європейських країнах:

- ✓ низька питома вага страхових виплат по відношенню до страхових премій – 7,9% у 2004 році, 13% у 2005 році [7, с.69] – свідчить про те, що страхування недостатньо виконує свою основну функцію – відшкодування втрат у разі настання страхових випадків;
- ✓ домінування у структурі попиту на страхові послуги попиту корпоративного сектору та низький рівень

попиту з боку населення, що також пов'язано з економічною роллю та рівнем довіри до страхування;

- ✓ недостатній рівень довіри до страхування позначається на тому, що навіть запровадження обов'язкових видів страхування, наприклад, відповідальності власників автотранспортних засобів, відбувається повільно та за допомогою адміністративного тиску;

- ✓ значна питома вага належить кептивним страховим компаніям, що створені промислово-фінансовими групами та банками, та в основному виконують функції оптимізації оподаткування;

- ✓ надмірне використання страхування для оптимізації оподаткування, свідченням чого є значна питома вага страхування фінансових ризиків та премій за угодами перестрахування відносно загальної суми страхових премій: так, премії за угодами перестрахування складали 60 % загальної суми страхових премій у 2004 році, а премії зі страхування фінансових ризиків – 46,2 % [7, с.69];

- ✓ низький рівень розвитку страхування життя, навіть за умови значних податкових пільг.

Значні розриви в показниках інтенсивності страхування між Україною та країнами ЦСЄ, особливо стосовно страхування життя, є індикатором різної ролі страхового сектору в економіці.

Таблиця 2.

Щільність основних видів страхування – страхові премії на душу населення в Україні та країнах ЦСЄ у 2005 році, долл США на душу населення.								
	Україна	Литва	Росія	Польща	Словачія	Угорщина	Чехія	ЄС
Страхові премії-всього	53,1	109,6	122,8	245,1	314,7	334,1	477,8	2459,5
Страхування життя	1,3	36,4	6,3	101,9	116,8	148,2	183,6	1519,9
Інші види страхування	51,7	79,3	116,5	143,2	157,9	185,9	294,2	939,6

Складено та розраховано за даними: World Insurance in 2005: moderate premium growth, attractive profitability. – Sigma, 5/2006, p. 29, 36.

Вказані особливості страхування визначають потребу у інтернаціоналізації та модернізації сектору страхових послуг в Україні. Метою модернізації повинно бути зменшення "квазістрахування" (використання страхування для податкової оптимізації), формування економічно мотивованого попиту на послуги страхування з боку корпоративного сектору та населення, гарантування прав споживачів страхових послуг, забезпечення ліквідності страхового сектору та повернення його економічного призначення. Основними складовими такої модернізації повинні бути:

- ✓ стимулювання капіталізації страхових компаній, ліквідності їх активів та страхових резервів;
- ✓ посилення регулятивного нагляду за дотриманням вимог до статутного капіталу страхових компаній, структури та управління страховими резервами;

- ✓ стимулювання консолідації страхового сектору, в тому числі шляхом надання податкових пільг у випадку злиття та придбання страхових компаній;

- ✓ приведення масштабу використання страхування та перестрахування для оптимізації оподаткування до мінімально можливого;

- ✓ підвищення рівня страхових виплат відносно рівня страхових премій до економічно обґрунтованого;

- ✓ запровадження сучасних європейських технологій страхування та страхових продуктів;

- ✓ значне посилення захисту прав споживачів страхових послуг.

Для досягнення вказаних цілей суттєву роль може відіграти така форма інтернаціоналізації страхування, як зростання частки іноземного капіталу у страховому секторі України. Розрив у рівнях розвитку ринку страху-

✓ інтеграція національних страхових послуг у систему міжнародних фінансових ринків: інвестування активів страхових компаній на міжнародних фінансових ринках, підвищення ролі страхових компаній на національних та міжнародних фінансових ринках, використання інтегрованих та гібридних фінансових продуктів страховими компаніями та іншими фінансовими інститутами, розвиток страхового сектору у системі європейської фінансової інтеграції.

Фінансові системи транзитивних економік Центральної та Східної Європи, в тому числі України, є переважно банкоцентрованими, з високою пілотою вагою активів банків та зосередженням у цьому секторі поставання фінансів до економіки. Тому існуючий рівень розвитку та своєрідна структура страхового сектору у транзитивних економіках є свідченням загальної низької ролі небанківських фінансових інституцій. Одночасно розрив з розвинутими країнами у сфері страхування є значно більшим, ніж у банківському секторі. Це обумовлює актуальність проблеми підвищення стійкості страхового сектору у транзитивних економіках, стабілізації його розвитку та посилення конкурентоздатності.

Дослідження інтернаціоналізації страхового сектору транзитивних економік в основному концентрується на питаннях порівняльного аналізу масштабу, структури та інтенсивності страхування у порівнянні з розвинутими країнами [1], впливу іноземного капіталу на національні страхові ринки [2], міжнародних злиттів та поглинань у секторі страхування [3], формування міжнародних фінансових конгломератів за участю страхових компаній та їх діяльності в транзитивних економіках [4], ролі страхування у процесі європейської фінансової інтеграції [5].

У цьому контексті важливим, на наш погляд, є порівняльне дослідження відносних та структурних показників розвитку страхових послуг: 1) порівняльний аналіз рівнів проникнення та щільності страхових послуг у транзитивних економіках з європейським; 2) визначення факторів та основних форм інтернаціоналізації страхових послуг; 3) аналіз шляхів конвергенції регулятивних умов страхування у транзитивних економіках з регулятивними умовами страхування у контексті європейської фінансової інтеграції; 4) визначення методологічних підходів до аналізу основних економічних результатів інтернаціоналізації страхових послуг.

Динаміка ринків страхових послуг традиційно аналізується на основі показників обсягу страхових премій в

різних країнах. Але такі валові показники дають тільки загальну інформацію про динаміку страхового сектору. Більш економічно змістовними є відносні показники страхування, співвіднесені з макроекономічними показниками, інфляцією та розраховані у співставній розмірності – у одній валюті.

Рівень проникнення, охоплення страховими послугами (insurance market penetration), яке визначається як відношення суми страхових премій до ВВП, характеризує економічну вагу страхового сектору в національній економіці. Показник щільності страхових послуг (insurance density), розрахований як сума страхових премій на душу населення, дає змогу визначити одночасно характеристики попиту на страхові послуги та інтенсивності їх надання.

Такі показники, розраховані у одній валюті, дають змогу проводити міжкраїнові порівняння рівня розвитку страхового сектору та основних видів страхування. Певні методологічні проблеми коректності таких співставлень пов'язані з урахуванням різниці у рівнях інфляції у різних країнах та вибору валютного курсу для перерахунку показників у національних валютах до показників у одній валюті. На практиці приймаються середньозважені валютні курси за рік, хоча багато міжнародних співставлень розраховуються Світовим банком, Міжнародним валютним фондом, ОЕСР та іншими міжнародними організаціями на базі показників валютних курсів на основі паритету купівельної спроможності валют.

Фундаментальною відмінністю структури страхових послуг у транзитивних економіках Центральної та Східної Європи (ЦСЄ), а також України, є переважання ризикового та інших видів страхування, тоді як страхування життя переважає у світі та особливо у розвинутих країнах.

Ризикове та інші види страхування є основною його формою у Східній Європі та Україні, що обумовлено переважанням попиту на страхові послуги з боку корпоративного сектору та обов'язковими видами страхування. Одночасно попит корпоративного сектору змінюється в залежності від економічних та регулятивних факторів. Так, у дослідженнях світового ринку страхування відмічається зниження загального обсягу страхових премій в Україні в 2005 році на 44 % у порівнянні з 2004 роком, що на думку міжнародних експертів пояснюється зменшенням використання страхування для оптимізації оподаткування. [6, р. 23]

Таблиця 1.

Показники рівня розвитку ринків страхових послуг, 2005 рік.				
	Страхові премії у % до ВВП		Страхові премії на душу населення, долл США	
	Страхування життя	Інші види	Страхування життя	Інші види
Розвинуті країни	5,15	3,82	1997	1399,8
Розвиваючі ринки	2,1	1,47	46,1	30,5
Східна Європа	0,6	2,07	31,8	110,0
Україна			1,3	57,1

Розраховано за даними: World Insurance in 2005: moderate premium growth, attractive profitability. – Sigma, 5/2006 – p.18, 36.

Як видно з даних, інтенсивність страхування життя у Східній Європі та Україні значно менше, ніж ризикового страхування. Це означає переважання попиту корпорацій на страховому ринку при відносно невеликому попиту на страхові послуги з боку населення. Це також свідчить про те, що заощадження населення концентруються у банківському секторі, а не у фінансовому секторі, в силу чого економічна функція останнього в економічному розвитку є обмеженою.

Вимірювання динаміки страхового сектору за валовими показниками збору страхових премій не дає можливості характеризувати його економічну роль та здійснювати порівняльний міжкраїновий аналіз. Економічну роль страхування можна визначити по показнику про-

никнення, або відношення страхових премій до валового внутрішнього продукту (ВВП), та рівню інтенсивності за показниками страхових премій на душу населення. Значення таких показників полягає в тому, що на основі співставлення з ВВП та середньодушовими показниками вимірюється також економічне значення нагромадження, споживання, державного бюджету, валових інвестицій, прямих іноземних інвестицій, експорту та інших якісних показників, які можуть бути співставлені з аналогічними показниками інших країн. У випадку страхування показники страхових премій на душу населення є більш адекватними, оскільки дозволяє вимірювати інтенсивність страхування у корпоративному секторі та секторі домогосподарств, основних видів страхування.

який провадить діяльність, пов'язану з об'єднанням (залученням) грошових коштів інвесторів з метою отримання прибутку від вкладення їх в цінні папери інших емітентів, корпоративні права та нерухомість.

Вагоме місце в функціонуванні інститутів спільного інвестування в Україні посідає компанія з управління активами.

Компанія з управління активами являється господарським товариством, яке здійснює професійну діяльність з управління активами інститутів спільного інвестування на підставі ліцензії, що видається Комісією з цінних паперів та фондового ринку.

Також активними учасниками діяльності інвестиційних фондів в Україні є :

- ✓ інвестори, тобто фізичні та юридичні особи;
- ✓ агенти з розміщення та викупу інвестиційних паїв – юридична особа, яка не є компанією з управління активами чи депозитарієм фонду і водночас є кредитною організацією, діяльність якої полягає в організації продажу та викупу паїв інвестиційних фондів та внесена в реєстр агентів;
- ✓ спеціалізований депозитарій – організація, яка має ліцензію на проведення діяльності спеціального депозитарію і виконує в інтересах пайовиків фонду обов'язки зі збереження майна, яке складає фонд, та контролю за його використанням відповідно до угоди з компанією з управління активами;
- ✓ спеціалізований реєстратор – юридична особа, яка має ліцензію на проведення діяльності з формування та ведення реєстру власників пайового інвестиційного фонду.

Законом України "Про інститути спільного інвестування" визначено ряд положень, що регламентують діяльність інститутів спільного інвестування. Наведемо основні з них:

- ✓ корпоративні інвестиційні фонди створюються у формі відкритого акціонерного товариства з винятковим видом діяльності, а пайові інвестиційні фонди – як сукупність активів, що належать інвесторам на праві спільної часткової власності і не мають статусу юридичної особи;
- ✓ залежно від терміну викуповування цінних паперів інститути спільного інвестування поділяються на закриті, відкриті та інтервальні. Перші два види існували і раніше. Інтервальний фонд, на відміну від інших, протягом певного часу працює як закритий, але на визначені дати практично виконує обов'язки відкритого щодо задоволення вимог інвесторів з викуповування в них цінних паперів інститутів спільного інвестування;
- ✓ залежно від виду активів, у які вкладаються кошти інститутів спільного інвестування, фонди поділяються на диверсифіковані та недиверсифіковані. Останні можуть вкладати кошти в активи ризикованіші, але й дохідніші. Прикладом абсолютно недиверсифікованого інституту спільного інвестування є венчурний фонд – фонд, який з самого початку орієнтований на вкладання коштів у неринкові, високоризикові, але потенційно дохідні та здатні до зростання активи;
- ✓ що до диверсифікованих інститутів спільного інвестування, то законом чітко визначено їхні ознаки, а також запроваджено пряму заборону на окремі операції таких фондів. Наприклад, диверсифікованим інститутам спільного інвестування забороняється тримати в грошовому виразі, на банківських депозитних рахунках, в ощадних сертифікатах та облігаціях, емітентами яких є комерційні банки, більш як 30% загальної вартості ак-

тивів або придбавати цінні папери одного емітента на суму понад 5% вартості активів. Вони також можуть тримати в державних цінних паперах не більш як 25% загальної вартості своїх активів, у корпоративних облігаціях – 20% активів, у акціях – не більш як 40%. Саме тому найбільшою популярністю наразі користуються венчурні фонди. Щоправда, закон забороняє їм приймати гроші від фізичних осіб [1].

Відповідно до Закону України "Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)" органами управління корпоративного інвестиційного фонду є загальні збори акціонерів та спостережна (наглядова) рада [1]. Відповідно до зазначеного закону вищим органом управління корпоративного інвестиційного фонду є загальні збори акціонерів.

Спостережна рада корпоративного інвестиційного фонду забезпечує контроль за належним виконанням умов договорів про управління активами фонду, зберігання його активів, ведення реєстру власників акцій, проведенням аудиторських перевірок його діяльності та оцінки його майна [1].

Отже, можна відмітити, що в законі враховано вади "трастових пірамід" і унеможливлено випадки шахрайства з боку інститутів спільного інвестування. Закон, зокрема, вводить поняття управління активами інституту спільного інвестування як окремого виду професійної діяльності на фондовому ринку, що ліцензується ДКЦПФР і жорстко контролюється державою.

Діяльність компаній з управління активами досить чітко регламентована, обов'язковою умовою роботи є інформаційна відкритість. Закон встановлює систему обмежень щодо діяльності керуючого активами, спрямованої на захист коштів інвестора та запобігання некоректним операціям. До того ж договір з компанією з управління активами є строковим, що є додатковим засобом контролю інвесторів. Компанія з управління активами може водночас здійснювати управління активами кількох інститутів спільного інвестування та несе повну майнову відповідальність за збитки, спричинені інститутом спільного інвестування, її діями (бездіяльністю) або діями її посадових осіб. Обов'язковою умовою є створення інститутом спільного інвестування резервного фонду, який зберігається на окремому рахунку. У разі ліквідації інституту спільного інвестування гроші повертаються в першу чергу вкладникам. Також забезпечено уникнення подвійного оподаткування коштів спільного інвестування та доходів від інвестиційних операцій інститутів спільного інвестування.

Як висновок, хочеться відмітити, що на сьогодні в Україні завершена приватизація державних підприємств за приватизаційні папери, в яких важливу роль відіграли інвестиційні фонди. З прийняттям Закону України "Про інститути спільного інвестування" ринок спільного інвестування отримав суттєвий поштовх до подальшого розвитку та вдосконалення. Так, важливо враховувати досвід розвитку інститутів спільного в країнах з розвиненим фінансовим ринком.

1. Закон України "Про інститути спільного інвестування", - www.rada.gov.ua 2. " Про інвестиційні фонди та інвестиційні компанії", Указ Президента України від 19 лютого 1994 р. N 55/94, www.rada.gov.ua 3. Офіційний сайт комісії з цінних паперів та фондового ринку, www.ssmc.gov.ua 4. Офіційний сайт Української асоціації інвестиційного бізнесу, www.uaib.com.ua. 5. Корнеев В.В. Фінансові посередники як інститути розвитку.-К.:Основа, 2007.-192с.

В. Кравченко, канд. екон. наук, доц.

МІЖНАРОДНА НОРМАТИВНА БАЗА УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВ ТА ОРГАНІЗАЦІЙ І МОЖЛИВОСТІ ЇЇ ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ

В статті дана характеристика використовуваних в мировій практиці основних нормативних документів в сфері ризик-менеджменту. Их сравнительный анализ показал, что наиболее полно сущность управления рисками предприятий и организаций, его этапы и практические направления применения изложены в двух документах – Австралийско-новозеландском стандарте по риск-менеджменту 4360:2004 и Комплексных основах риск-менеджмента в рамках всей компании (COSO). Именно эти документы могут быть взяты за основу при разработке отечественной нормативной базы по управлению рисками предприятий и организаций.

The description of the world known basic normative documents in the field of the enterprise and organization risk management is given in the article. Their comparative analysis showed that most complete essence of enterprise and organization risk management, its stages and practical directions of application are present in the two documents – Australian/New Zealand Standard AS/NZS 4360:2004 and Enterprise Risk Management – Integrated Framework: (COSO). These documents can be taken as the basis for development Ukrainian risk management normative base.

Постановка проблеми. Підприємництво за своєю суттю є ризикованим видом діяльності. Розпочинаючи свій бізнес, підприємець має знати які саме товари та послуги потрібні цільовому ринку; він має знайти необхідні для своєї діяльності фактори виробництва (землю, капітал та найманих працівників); ефективно організувати виробничий процес та доставити вироблені товари до своїх покупців. Навіть ця, доволі спрощена схема підприємницької діяльності, дає уявлення про ризики, з якими стикаються підприємці на кожному із етапів своєї діяльності, – від хибного визначення цільового сегменту ринку до затримок з оплатою поставлених товарів. Тому, навіть на законодавчому рівні, у статті 42 Господарського кодексу України, закріплено наступне положення: "підприємництво – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик (підкреслено автором – В.К.) господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку" [1].

Характерною особливістю сучасної української економіки є підсилення іманентної ризикованості підприємництва дією надзвичайно мінливих факторів бізнес-середовища:

- ✓ зовнішніх макрофакторів – економічних, політичних, науково-технічних, природних, культурних та демографічних;
- ✓ зовнішніх мікрофакторів – конкурентів, споживачів, постачальників, контактних груп;
- ✓ внутрішніх – технології, персоналу.

Керівництво вітчизняних компаній постійно постає перед необхідністю розв'язання проблем, які виникли внаслідок тих чи інших неконтрольованих подій, які є факторами ризику. Наведемо тільки деякі із них, дія котрих останнім часом достатньо сильно впливає на підприємницьку діяльність: перманентна політична нестабільність 2004 – 2007 рр., пов'язана із дисбалансом сил існуючих політико-фінансових угруповань; різке загострення конкурентної боротьби в багатьох секторах внутрішнього ринку, обумовлене швидкими темпами інтернаціоналізації економіки країни; дисбаланс на ринку кваліфікованої праці, який призвів до надлишку фахівців одних спеціальностей та дефіциту інших.

Доля збиткових підприємств у 2001–2006 роках стабільно коливалась у межах 33–38 відсотка від їх загальної чисельності [2]. Навіть за умови корегування цих даних на ту обставину, що частина компаній з допомогою різного роду схем вдається до т.зв. "оптимізації податків", а інша – зовсім не працює, і тільки здає фінансову звітність, все одно кількість збиткових підприємств є дуже великою.

Про тривожний стан справ із управлінням ризиками на вітчизняних підприємствах нефінансового сектору

свідчать, зокрема, результати опитування в 2005 р. керівників 202 київських малих та середніх підприємств. За результатами опитування видно, що, наприклад, в маркетинговій сфері 50% компаній не застосовують управління ризиками, в виробничій – 39,5%, інноваційній – 72,6%. В великих компаніях ризик-менеджмент також ще не зайняв твердих позицій в системі управління. Дослідження ряду київських підприємств, які обіймають провідні позиції в своїй сфері бізнесу, продемонструвало, що управління ризиками на них має фрагментований характер, використовуючись, в основному, в виробничій та фінансовій сферах.

Однією із причин такого становища є те, що керівництво компаній не використовує міжнародно визнані нормативні документи (стандарти, кодекси тощо) з ризик-менеджменту для побудови дієвої системи управління ризиками на підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика управління ризиками на підприємствах нефінансового сектору економіки останнім часом привертає пильну увагу як вітчизняних науковців, так і вчених з країн СНГ, в першу чергу з Росії. Зазначимо, зокрема праці Балабанова І.Т., Вітлінського В.В., Вяткіна В.Н., Вяткіна І.В., Гамзи В.А., Гольдштейна Г.Я., Гранатурова В.М., Гуца А.Н., Єкатеринославського Ю.Ю., Каменського А.Б., Лук'янової В.В., Макаревича Л.М., Наконечного С.І., Хохлова Н.В., Чернової Г.В., Шарапова О.Д. [3].

Науковцями досліджені сутність підприємницького ризику, методи управління ризиками, математичні моделі управління ризиками, тощо.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Проте автори цих публікацій, розглядаючи теоретичні та практичні аспекти управління підприємницькими ризиками, в кращому випадку, лише згадують про існуючі нормативні документи (стандарти та кодекси) в галузі ризик-менеджменту, детально не розглядаючи їх особливості та можливі напрямки застосування на вітчизняних підприємствах.

Цілі статті полягають у розгляді основних існуючих в світовій практиці нормативних документів (стандартів та кодексів) у галузі ризик-менеджменту, та їх порівняльному аналізі.

Виклад основного матеріалу. Еволюція ризик-менеджменту. Аналіз світової практики свідчить про те, що управління ризиками, або ризик-менеджмент (risk management), активно почало розвиватися в кінці 40-х років 20-го сторіччя. В США його початком вважають кінець 40-х років 20-го сторіччя. Саме з цього часу поступово почав ускладнюватися круг обов'язків співробітників компаній, які займалися організацією страхування її майна. Вони почали активно шукати на ринку продукти, які б задовольняли потреби компаній в страхуванні широкого спектру їх ризиків. Починає використовуватися термін

вого нагляду, для всіх країн-учасниць. Запровадження такого регулювання в Україні забезпечить стабільність акціонерного капіталу компаній з убезпечення життя та створить механізм протидії ворожому поглинанню або злиттю вітчизняних страховиків.

З монополізацією страхової справи, що відбулася протягом останніх 15 років, в Україні не залишилося державної власності на ринку страхування життя. Навіть найбільша страхова компанія, де державі належить 25%+1 акцій, БАТ «НАСК «Оранта» не здійснює страхування життя. Відсутність підконтрольних державі страховиків на ринку страхування життя (на відміну від банківського сектора, де досить успішно працюють два державних банки "Ощадбанк" та "Укресімбанк") істотно загострює проблему національної безпеки ринку страхових послуг. Із цієї причини структура розміщення коштів страхових резервів компаній страхування життя представлена переважно коштами в банках (43,25%), як правило, з іноземним капіталом. При цьому інвестиції в економіку України за напрямками, визначеними Постановою Кабінету Міністрів України "Про затвердження напрямів інвестування галузей економіки за рахунок коштів страхових резервів" від 17.08.2002 № 1211, в структурі активів вітчизняних компаній страхування життя станом на 30 червня 2006 р. становлять всього 1,47% або 6,8 млн. грн.

Дослідженням встановлено, що зазначена ситуація пов'язана з небажанням та незацікавленістю як дочірніх компаній іноземних страховиків, які діють в Україні, так і вітчизняних акціонерів інвестувати кошти резервів із страхування життя в розроблення та впровадження високотехнологічного устаткування, іншої інноваційної продукції, ресурсо- та енергозберігаючих технологій; розвиток інфраструктури туризму; перероблення відходів гірничо-металургійного виробництва; будівництво житла; розвиток транспортної інфраструктури, у тому числі будівництво та реконструкція автомобільних доріг; розвиток сектора зв'язку та телекомунікацій. Таким чином, на нашу думку, за відсутності державної компанії з убезпечення життя, держава втрачає потенційну можливість:

- 1) задовольняти потреби страхування життя та пенсійного страхування тих громадян, які довіряють державним фінансовим установами. Наприклад, кошти населення розміщені в "Ощадбанку" та "Укресімбанку" за 7 місяців 2006 р. становлять 11,06% від всіх коштів, залучених банківською системою, а підприємств – 8,09%.

- 2) ринковими методами впливати на рівень конкуренції на ринку страхування життя. Наприклад, кредитно-інвестиційний портфель "Ощадбанку" та "Укресімбанку" за 7 місяців 2006 р. становить 9,41% від всіх коштів, залучених вітчизняними банками.

- 3) отримувати дохід від страхової діяльності, розміщення коштів вільних резервів та резервів страхування життя. Наприклад, дохідність активів "Ощадбанку" та "Укресімбанку" за 7 місяців 2006 р. становила 0,907% та 1,472%, що становить більше ніж середня по банківській системі - 0,876%. Частка сукупного прибутку двох державних банків до всієї системи за цей період становила 13,47%, хоча активи дорівнюють лише 9,54%.

- 4) забезпечувати державні підприємства довгостроковими коштами резервів страхування життя;

- 5) зменшувати витрати держави на розрахунки за боргами перед населенням в установах колишнього Держстраху. Враховуючи, що така заборгованість становить понад 7 млрд. грн., держава рано чи пізно буде вимушена компенсувати населенню ці кошти, закладаючи до витрат бюджету також винагороду страховика за роботу.

Таким чином, в умовах глобалізації економіки на розвиток страхування життя впливає пряма участь держави, що обумовлюється необхідністю створення умов безпосередньої участі страховиків у системі недержавного пенсійного забезпечення; запровадження цільових резервів та гарантійних фондів, що компенсують неспроможність окремих страхових організацій при виконанні ними зобов'язань за договорами довгострокового страхування життя, в т.ч. пенсійного страхування; забезпечення захисту добросовісної конкуренції на ринку страхування життя, попередження та припинення монополізму; надання гарантій державних цінних паперів; забезпечення гарантій соціального захисту визначеним групам населення і проведенням деяких видів страхування життя за рахунок бюджетних коштів.

1. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення): Монографія. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2004. – С. 559-560. 2. Гребенчиков Э.С. Мировая индустрия страхования – грозные испытания и вызовы // Бюллетень Комитета по международным делам Всероссийского союза страховщиков, 2003. - № 6. – С.11. 3. Насырова Г.А. Государственное регулирование страховой деятельности за рубежом. Финансы. – 2003. – № 3. 4. Панков Ю. Финансовая безопасность страховщика как атрибут страховой культуры. Розміщено за адресою: www.zhurnal.lib.ru/p/pankow_j_w.

Надійшла до редколегії 23.01.07

В. Шевченко, канд. екон. наук

ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ СТРАХОВИХ РИНКІВ ТРАНЗИТИВНИХ ЕКОНОМІК ТА ЄВРОПЕЙСЬКЕ РЕГУЛЮВАННЯ

Аналізується інтернаціоналізація ринків страхування в транзитивних економіках. Розглядається наслідки інтернаціоналізації ринків страхування та сучасні вимоги європейського регулювання.

Internationalization of insurance markets in transitional economies is analyzing. The major consequences of the insurance markets internationalization and European regulation requirements are considering.

Ключові слова: ринки страхових послуг, європейське регулювання, інтернаціоналізація ринків страхування.

Розвиток ринків страхових послуг у різних країнах супроводжується процесами, що залежать від економічних і регулятивних факторів, визначають динаміку та інтенсивність страхування:

- ✓ диференціація страхових послуг: зміна співвідношення різних видів страхування життя та ризикового страхування у різних країнах, розширення кількості страхових продуктів, різна економічна роль страхового сектору в економіці по показнику питомої ваги страхових премій у ВВП, різниця в інтенсивності страхування у

різних країнах (розмір страхових премій в розрахунку на душу населення);

- ✓ консолідація (концентрація) страхового сектору: зростання національної концентрації страхування, підвищення ринкової частки великих страхових компаній, конгломерація активів страхових компаній та банків;

- ✓ інтернаціоналізація страхування: участь іноземного капіталу в страховому секторі, трансграничне надання страхових послуг, зростання ролі міжнародного перестрахування, посилення конвергенції регулятивних умов національних ринків страхування до європейських та міжнародних принципів та вимог;

У більшості країн світу протягом останніх десятиріч мають місце тенденції консолідації, тобто злиття або приєднання компаній з убезпечення життя. Основними причинами та передумовами цих процесів у компаній з убезпечення життя є:

✓ перенасичення національних і світових ринків страхування життя, більшим числом учасників, які мають високий рівень капіталізації, і, як наслідок, створюється жорстка конкуренція між ними;

✓ потреба подальшого розвитку та збільшення обсягів надходжень страхових платежів в умовах скорочення потенціалу та еластичності попиту на послуги страхування життя в економічно розвинених країнах;

✓ прагнення розширити географію своєї діяльності та забезпечити диверсифікацію ризиків як основу формування збалансованого страхового портфеля через проникнення на страхові ринки нових країн;

✓ бажання скоротити видатки на ведення справ, що є основною економічною передумовою концентрації в будь-якій галузі економіки.

У результаті угод злиття або поглинання, пов'язаних із взаємним проникненням страхового та банківського капіталів, формуються найбільші у світі транснаціональні страхові групи, що володіють активами, розмір яких трохи менше ніж ВВП України. Частина з цих груп представлена на ринках убезпечення життя в Центральній та Східній Європі (табл. 1).

Таблиця 1.

Питома вага міжнародних страхових груп на ринках убезпечення життя в Центральній та Східній Європі, 2005 р.

Страхова група	Болгарія	Хорватія	Чехія	Естонія	Угорщина	Латвія	Литва	Польща	Румунія	Росія	Сербія	Словаччина	Словенія	Україна
AEGON					13,12			6,62				0,52		
AIG	10,16		3,71			0,04		7,98	10,08	11,17		15,37		19,14
ALLIANZ	24,58	15,6	3,87		7,28			2,87	6,37			26,07		
AVIVA			1,25		2,87				4,77	0,00				
UNION														
ERGO				5,46		38,5	15,72	0,89						
GENERALI		2,9	2,77		10,43			2,84	2,02			4,52	4,46	11,07
GRAWE	5,15	12,4			1,86				3,43		19,88		6,1	21,94
HANSA				48,04		2,46	37,61							
IF				39,24		8,59	9,82							
ING			12,05		28,07			6,55	37,8			10,94		
PPF			35,95							0,66		3,72		
PZU							2,69	39,75						2,02
QBE					0,03							0,97		
SAMPO				12,93		19,23	7,04	0,13						
SEB				26,32		20,24	18,37							
SEESAM				7,25		16,51	1,11							
UNIQA		2,8	1,2		2,94							3		
WIENA	1,91	8,9	12,35		1,17			1,18	6,5		20,48	20,92		1,12

Джерело: розробка автора за даними страхових груп та органів страхового нагляду.

Результатом злиття або поглинання компаній з убезпечення життя стає загострення конкуренції на ринку. Дуже часто консолідація відбувається між компаніями, що належать до різних фінансових ринків – відбувається швидкий розвиток фінансових груп, які займаються діяльністю у різних секторах фінансових ринків (так званих фінансових конгломератів). Утворення страхових груп зумовлює потребу в консолідованому (на рівні цілої групи) державному надгляді за діяльністю кожного з учасників такого об'єднання. Це пов'язано з тим, що проблеми одного з них можуть суттєво дестабілізувати стан усієї страхової групи та негативно позначитися на індивідуальних вкладниках та інвесторах.

Залежно від відношення компаній з убезпечення життя до злиття або поглинання їх можна розподілити на:

1) дружні, де керівництво та власники як покупця, так і продавця страховика підтримуються цю угоду;

2) ворожі, де керівництво та/або власники страховика не згодні з такою реорганізацією і тому чинять опір.

На розвинутих ринках убезпечення життя ворожі злиття або поглинання страховиків не характерні, тому що їх капіталізація значна, а фінансування ринкової купки акцій є витратним і довгостроковим шляхом. Крім цього, одним з елементів державного регулювання на цих ринках є необхідність отримання від органів страхового нагляду країни реєстрації страховика спеціального дозволу, якщо компанія-інвестор бажає отримати у власність значну частину капіталу страховика.

За результатами дослідження встановлено, що для підвищення ефективності державного регулювання страхування життя в Україні доцільно ввести в законодавство поняття "кваліфікований інвестор", для якого повинен бути встановлений особливий порядок регулювання, у тому числі при розкритті інформації. Наприклад, відповідно до статті 15 Директиви 2002/83/ЕС Європейського Парламенту й Ради від 5 листопада 2002 року щодо страхування життя вимагається встановлення вимог до фізичних та юридичних осіб, які передбачають збільшити свою кваліфіковану участь у капіталі компанії з убезпечення життя до або більше ніж 20%, 33% або 50% або таким чином, що компанія з убезпечення життя стане її філією. Якщо вплив інвесторів страховика завдає шкоди доцільному та розсудливому управлінню компанією з убезпечення життя, уповноважені органи держави реєстрації - учасника ЄС зобов'язані взяти відповідних заходів для вирішення зазначеної ситуації. Такі заходи можуть включати, наприклад, судові заборони, санкції відносно директорів і менеджерів, або припинення здійснення прав голосу щодо акцій, якими володіють розглянуті кваліфіковані інвестори, або можливість анулювання результатів голосування.

Зазначені вимоги щодо впровадження регулювання при здійсненні злиття або поглинанні встановлено в США, Австралії та рекомендовано стандартами, затвердженими Міжнародною асоціацією органів страхо-

"ризик-менеджмент". З середини 60-х років обов'язки менеджерів із страхування почали розширюватися. Вони почали займатися вже іншими, крім тих, що можуть страхуватися, видами ризиків. Проблемами ризик-менеджменту почали активно опікуватися в інших підрозділах компаній, – виробничому (виробничі ризики); юридичному (ризики відповідальності) і т.п. Почали активно створюватися національні та міжнародні організації фахівців, які займаються управлінням ризиками.

З початку 90-х років починають з'являтися документи, в яких низкою авторитетних національних і міжнародних організацій прописані певні правила та норми стосовно управління ризиками в рамках підприємств та організацій.

Основні нормативні документи з управління ризиками: характеристика та структура.

1. Стандарт ризик-менеджменту Інститута ризик-менеджменту, Асоціації ризик-менеджменту і страхування, та Національного форуму з питань ризик-менеджменту в суспільному секторі (Institute of Risk Management (IRM), the National Forum for Risk Management in the Public Sector (ALARM), and the Association of Insurance and Risk Managers (AIRMIC) Risk Management Standard).

В 2002 році у Великобританії сумісними зусиллями ряду провідних національних організацій, що займаються питаннями управління ризиками, – Інститутом ризик-менеджменту (IRM), Асоціацією ризик-менеджменту і страхування (AIRMIC), а також Національним форумом з питань ризик-менеджменту в суспільному секторі був розроблений національний стандарт з ризик-менеджменту. Оригінальна версія цього документа міститься на сайті AIRMIC [4]. Є також російський переклад стандарту, зроблений на замовлення Російського товариства управління ризиками [5].

Структура документа: 1) ризик; 2) ризик-менеджмент; 3) діагностика ризику; 4) аналіз ризику; 5) оцінка ризику; 6) заходи по управлінню ризиками; 7) звіт про ризики; 8) організаційна структура та ризик-менеджмент; 9) моніторинг.

Ризик: комбінація імовірності події та її наслідків

Ризик-менеджмент: є центральною частиною стратегічного управління організацією. Це процес, за допомогою якого організація системно аналізує ризики кожного виду діяльності з метою отримання максимально можливого виграшу як для кожного виду діяльності, так і в цілому для організації.

2. Стандарт ризик-менеджменту Федерації європейських асоціацій з ризик-менеджменту (Risk Management Standard, FERMA).

Федерація європейських асоціацій з ризик-менеджменту (FERMA) в якості власного стандарту прийняла документ, розроблений в 2002 році в Великобританії Інститутом ризик-менеджменту (IRM), Асоціацією ризик-менеджменту і страхування (AIRMIC), а також Національним форумом з питань ризик-менеджменту. Він повністю тотожний із національним стандартом Великобританії [6]. Визначення ризику та ризик-менеджменту аналогічне національному стандарту Великобританії.

3. Австралійсько-новозеландський стандарт AS/NZS 4360:2004 (Australian/New Zealand Standard AS/NZS 4360:2004) [7]. В 2004 р. побачила світло чергова, вже третя, версія австралійсько-новозеландського стандарту в області управління ризиками AS/NZS 4360:2004. Цей стандарт був розроблений в 1995 г, а вже в 1999 р. з'явилася друга версія цього документа. За десятиріччя, що пройшло, багато компаній і організацій у всьому світі використовували цей документ для того, щоб побудувати у себе ефективну систему управління ризиками.

Структура документа: 1) область застосування та використання; 2) огляд процесу ризик-менеджменту; 3) процес ризик-менеджменту; 4) запровадження ефективного ризик-менеджменту.

Ризик: шанс того, що відбудеться щось, що вплине на цілі організації. Ризик вимірюється як комбінація наслідків події та їх можливості.

Ризик-менеджмент: культура, процеси та організаційні структури, які спрямовані на реалізацію потенційних можливостей з одночасним управлінням негативними наслідками.

4. Комплексні основи ризик-менеджменту в рамках всієї компанії (COSO), США (Enterprise Risk Management – Integrated Framework: (COSO),USA). Влітку 2003 р. американський Комітет організацій-засновників Національної комісії із вивчення шахрайства в області фінансової звітності (COSO) оприлюднив проект документа під назвою COSO Enterprise Risk Management Framework. Восени 2004 р. з урахуванням результатів його обговорення був опублікований остаточний варіант документа: Enterprise Risk Management – Integrated Framework [8]. В ньому описуються найважливіші принципи і елементи ризик-менеджменту в рамках всієї компанії. Особливу увагу надається не тільки тому, як виявляти, оцінювати і управляти ризиками, але і конкретним прикладам використання ризик-менеджменту для зростання ефективності бізнесу.

Структура документа: 1-й том: резюме для вищого керівництва; 1) важливість ризик-менеджменту в рамках всієї компанії; 2) огляд Комплексних основ; 3) внутрішнє середовище; 4) цілі компанії; 5) виявлення факторів ризику; 6) оцінка ризику; 7) вплив на ризики; 8) управління ризиками; 9) інформація та комунікації; 10) моніторинг; 11) обмеження ризик-менеджменту в рамках всієї компанії; 12) функції та відповідальність; 13) напрямки ризик-менеджменту в рамках всієї компанії діяльності. 2-й том: прикладні методики ризик-менеджменту в рамках всієї компанії.

Ризик: можливість того, що відбудеться певна подія та негативно вплине на досягнення цілей організації.

Ризик-менеджмент: виявлення, оцінка та реагування на ризики, які існують по відношенню до конкретних цілей.

5. Державний стандарт Російської Федерації "Менеджмент ризику. Терміни та визначення" ГОСТ Р 51897-2002 (Государственный стандарт РФ ГОСТ Р 51897-2002 "Менеджмент риска. Термины и определения")

Стандарт, прийнятий в травні 2002 року, є першим документом такого рівня, прийнятим в країнах СНД. В ньому наведено більше 30 термінів у сфері управління ризиками., які "є обов'язковими для застосування у всіх видах документації і літератури по менеджменту ризику, що входять в сферу робіт по стандартизації та/або робіт, які використовують їх результати" [9].

Структура документа: 1) область застосування; 2) нормативні посилання; 3) терміни та визначення; 4) бібліографія.

Ризик: поєднання імовірності події та її наслідків. Ризик-менеджмент: скоординовані дії по керівництву та управлінню організацією по відношенню до ризику.

6. Словник з ризик-менеджменту ISO/IEC 73. Настанови з використання в стандартах (ISO/IEC Guide 73 Risk management–Vocabulary– Guidelines for use in standards)

В цьому документі, підготовленому спільними зусиллями Міжнародної організації стандартизації (ISO) та Міжнародної електротехнічної комісії (IEC) містяться терміни, які мають використовуватися при розробці стандартів у галузі управління ризиками [10].

Ризик: поєднання імовірності події та її наслідків.

Ризик-менеджмент: скоординовані дії по керівництву та управлінню організацією з врахуванням ризиків

Основні нормативні документи з управління ризиками: порівняльний аналіз.

Проведемо порівняльний аналіз основних нормативних документів з ризик-менеджменту. Аналіз переслідує наступні цілі:

- ✓ визначити слабкі та сильні сторони кожного документу;
- ✓ встановити документи, які можуть послужити основою для розробки вітчизняного стандарту у сфері управління ризиками

З цією метою використовуються 12 загальних критеріїв та 3 спеціальних (для України). За допомогою вказаних критеріїв ми намагалися показати те, наскільки повно в документах, що досліджуються, розкрито наступні основні аспекти: сутність підприємницьких ризиків та управління ними, етапи ризик-менеджменту, практичність запропонованих схем управління ризиками, широта застосування в сучасному бізнесу, тестування в практиці діяльності вітчизняних компаній. Результати аналізу викладено в табл.1.

Таблиця 1. Аналіз основних національних та міжнародних нормативних документів (НД) з управління ризиками						
Характеристики		Документи				
		IRM, ALARM, AIRMIC Risk Management Standard (UK, 2002) + FERMA Risk Management Standard (Europe, 2003)	ISO/IEC Guide 73 Risk management.Vocabulary. Guidelines for use in standards (World, 2003)	Risk Management Standard AS/NZS 4360:2004 (Australia/New Zealand, 2004)	Enterprise Risk Management – Integrated Framework: COSO (USA, 2004)	Государственный стандарт РФ ГОСТ Р 51897-2002 "Менеджмент риска. Термины и определения"(РФ, 2002)
Загальні		1	2	3	4	5
1	Визначення термінів, які використовуються в сфері управління ризиками	Є тільки основні	Є тільки основні	Є всі	Є всі	Є всі
2	Аналіз етапів управління ризиками	В загальних рисах	Відсутній	Детальний	Детальний	Відсутній
3	Настанови з застосування НД	Відсутні	Відсутні	Є	Є	Відсутні
4	Характеристика ризик-менеджменту та його місця в системі управління організацією	Дуже обмежена	Дуже обмежена	Обмежена. Детальна в настановах.	Детальна	Відсутня
5	Підтримка національними організаціями професійних ризик-менеджерів	Є	Є	Є	Є	Є
6	Підтримка міжнародними організаціями професійних ризик-менеджерів	Є	Є	Є	Є	Ні
7	Аналіз в наукових виданнях та діловій пресі практики застосування НД	Є	Ні	Дуже широко	Дуже широко	Є
8	Комп'ютерне забезпечення управління ризиками згідно НД	Ні	Ні	Є	Ні	Є
9	Доступ до НД	Безкоштовний	Платний	Платний	Платний	Платний
10	Застосування в практиці бізнесу	Обмежене	Обмежене	Широке	Широке	Широке
11	Семінари та тренінги з приводу застосування НД	Є	Є	Є	Є	Є
12	Зв'язок з іншими нормативними документами	Є	Є	Є	Є	Є
Для України		1	2	3	4	5
1	Тестування НД в практиці вітчизняних компаній	Ні	Ні	Є	Ні	Ні
2	Семінари та тренінги для українських компаній	Ні	Ні	Є	Ні	Ні
3	Використання НД в учбовому процесі для підготовки студентів-економістів	Ні	Ні	Є	Ні	Ні

Зробимо деякі пояснення до методики та результатів аналізу. По-перше, надані результати не претендують на вичерпну характеристику документів, що аналізуються. В таблиці наведена лише основна, з точки зору автора статті, інформація, яка показує сильні та слабкі сторони нормативних документів. По-друге, висновки про широту застосування положень нормативних документів в практиці бізнесу та їх аналіз в наукових та ділових виданнях зроблені на основі вивчення частоти їх згадування як на загальних Інтернет-сайтах, так і на сайтах професійних організацій в сфері ризик-менеджменту. По-третє, висновки стосовно вітчизняної практики зроблено як на основі Інтернет-матеріалів, так і на базі даних, отриманих під час вивчення особливостей управління ризиками на київських підприємствах в 2005-2006 році, а також проведення тренінгів, семінарів та викладання в 2004-2005 роках курсу "Управління ризиками" в Національному технічному університеті України "Київський політехнічний інститут" [11].

Розглянувши табл. 1, можна побачити сильні та слабкі сторони кожного із нормативних документів.

Найбільш вдалим, як з теоретичного погляду, – дослідження сутності основних термінів, показу місця ризик-менеджменту в загальному контексті управління організацією, так і практичного, – розкриття етапів управління ризиками та запропонованих методик налагодження системи ризик-менеджменту, є Австралійсько-Новозеландський стандарт з ризик-менеджменту 4360:2004 та Комплексні основи ризик-менеджменту в рамках всієї компанії (COSO).

Висновки. Проведене дослідження основних існуючих в світовій практиці нормативних документів у галузі ризик-менеджменту, та їх порівняльний аналіз дозволяє зробити наступні висновки. По-перше, зусиллями національних та міжнародних організацій з ризик-менеджменту підготовлена низка стандартів та кодексів, в яких представлені термінологічна база, розкриті основні етапи процесу управління підприємницькими ризика-

О. Залетов, стар. викладач

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

В статті розглядається державне регулювання страхування життя в умовах глобалізації світової економіки. State regulation of life insurance in conditions of globalization of economic is considered.

Глобальний ринок убезпечення життя почав формуватися протягом останніх 50 років. Його сутність полягає в переплетенні фінансових відносин, за допомогою яких національні ринки впливають один на одного та світовий ринок у цілому. Ознаками глобалізації ринку убезпечення життя є:

- ✓ прискорення концентрації капіталу, а також активний процес злиття або поглинання страхових компаній різних країн;
- ✓ інтернаціоналізація та географічний перерозподіл ризиків по каналах міжнародного перестрахування;
- ✓ інтернаціоналізація фінансових операцій компаній з убезпечення життя.

У відповідності зі сферою дії міжнародних організацій, на наш погляд, можна виділити два рівні інтеграції ринку убезпечення життя: на рівні СОТ (це і є власне глобальний страховий ринок, що поєднує більшість країн світу) і на рівні ЄС (європейська інтеграція). Дослідження встановлено, що на відміну від глобалізації регулювання економіки в цілому, глобалізація регулювання ринку убезпечення життя характеризується наступними особливостями:

1) у зв'язку з тим, що убезпечення життя являє собою інтернаціональний бізнес, тісно пов'язаний з фінансовою сферою, а також з інформаційною системою суспільства, процеси глобалізації йдуть украй високими темпами, нарівні з банківським та інформаційним секторами, і випереджальними темпами в порівнянні з більшістю інших галузей народного господарства;

2) завдяки високій "зарегульованості" страхової галузі (на національному рівні) глобалізація регулювання страхування життя має певну специфіку: з одного боку, це ускладнює інтеграцію, тому що є додаткові труднощі в приведенні до єдності національних законодавств, з іншої, полегшує ситуацію, тому що добре керована галузь легше піддається різного роду державному впливу, у тому числі й на міждержавному рівні;

3) архітектура світового ринку страхування життя передбачає центропериферійну побудову, ядром якої є високо розвинуті ринки США, Канади, країн Західної Європи та Японії, а периферією - ринки країн, які перебувають на різних стадіях свого економічного розвитку.

За оцінкою Ю. Панкова, в сучасних умовах вплив світового і міжнародних страхових ринків на окремо взяті національний страховий ринок і страхову галузь переходить на якісно новий рівень. У цьому зв'язку глобалізм, який демонструє економічна цивілізація, створює умови для встановлення особливо агресивного фінансового тиску, що дає змогу впливати як на весь світовий страховий простір, так і на окремі національні страхові ринки [4].

На сьогодні внаслідок процесів міждержавної інтеграції, інтернаціоналізації та глобалізації економіки відбувається поступове розмивання ідентифікаційних кордонів між різними національними моделями державного регулювання убезпечення життя. Ці процеси більшою мірою викликані необхідністю вироблення єдиних підходів до регулювання діяльності страхових компаній, що мають розгалужену міжнародну мережу.

Як вважає Г.А. Насирова, максимальну вигоду від розширення господарських зв'язків та інтернаціоналіза-

ції регулювання одержують транснаціональні компанії. Інтернаціоналізація регулювання пояснюється необхідністю певною мірою формалізувати наявні тенденції. Більш привабливі інвестиційні умови в окремих країнах можуть спричинити значний приплив фінансових ресурсів і тим самим викликати їх дефіцит в інших [3]. При цьому лібералізація економічних режимів стає одночасно й умовою, і наслідком цих процесів.

Інвестиційний потенціал компаній з убезпечення життя є істотним чинником міжнародного руху капіталу та зрощування активів банківських, фінансових і фондів інститутів, а також посилення ролі страхування в управлінні ризиками найбільших транснаціональних фінансово-промислових корпорацій.

Необхідність дотримання фінансової безпеки ринку страхових послуг, на думку О. Барановського, зумовлена тим, що, по-перше, створення дієвої системи захисту інтересів громадян, підприємців, господарюючих суб'єктів, держави, підтримання соціальної стабільності суспільства неможливе без ефективного функціонування цього ринку. По-друге, як свідчить світовий досвід, страховий ринок – це неабияке джерело довгострокових інвестицій в економіку держави. По-третє, необхідність подальшого розвитку ринку страхування обґрунтовується також тим, що кошти від нього можуть стати одним із джерел фінансування бюджету [1].

Важливу особливість розвитку страхових відносин у сучасних умовах виділяє Є. Гребенщиков, зазначаючи, що страхування обслуговує загальноекономічні процеси, розвиваючись разом з економікою, але не синхронно з нею. "У період спаду та уповільнення економічного розвитку зростає інтерес до певних видів страхування (автомобіля, від втрати джерела доходу та від безробіття), кризи та низька ділова активність, невпевненість у майбутньому змушують більше відкладати, купуючи поліси довгострокового страхування з інвестиційним доходом" [2].

Під фінансовою безпекою убезпечення життя слід розуміти такий рівень забезпеченості інтересів убезпечених (вигодонабувачів, страхувальників), страховиків, перестраховиків, посередників, акціонерів, позичальників, кредиторів, а також держави, який дав би їм змогу уникнути або зменшити збитки від відносин на ринку убезпечення життя.

На фінансову безпеку ринку страхування життя негативно впливають: низький рівень страхової культури й платоспроможності населення та збитковість підприємств; висока інфляція; недостатність капіталу та неплатоспроможність страховика, а також відсутність дієвих гарантій у разі його банкрутства чи ліквідації; недовіки нормативно-правового регулювання, в т. ч. прогалини податкового законодавства, що сприяють поширенню так званого "схемного" страхування; монополізація ринку, що виникає, як правило, внаслідок неправомірних дій органів і управління; низька кваліфікація працівників компаній зі страхування життя та страхових посередників; залучення "зайвого" іноземного капіталу; залежність від світових лідерів перестрахування; страхове шахрайство; легалізація доходів, отриманих злочинним шляхом; некваліфіковані актуарні розрахунки, неадекватні статистичні дані; неадекватна конкуренція на ринку пенсійного забезпечення та іпотеки.

Отже, як свідчать дані рис.2 інвестування страховиками власних коштів, у тому числі коштів страхових резервів відбувалось за І-ше півріччя 2006 р. через розміщення їх у цінні папери (акції -44,5 %), облігації (1,9 %), цінні папери, що емітуються державою (0,8 %), права вимоги до перестраховиків (11,6%), грошові кошти на поточних рахунках у банках та в касі (5,8 %), банківські вклади (депозити) (30,7%), банківські метали (0,3 %), інвестиції в економіку України за визначеними законодавством напрямками (0,2 %) та нерухоме майно (4,1 %) [3].

Особливу роль відіграють резерви зі страхування життя, бо для цієї підгалузі страхування характерний, по-перше, тривалий строк дії договорів і, по-друге, настання зобов'язань із виплат страхового забезпечення в основній частині лише після закінчення договору страхування або в інші раніше обумовлені строки, звичайно віднесені на значний час від початку виплати страхових внесків. Це дає змогу інвестувати певну частину резервів зі страхування життя у відносно довгострокові проекти. І чим на більший строк укладені договори, тим довгостроковішими можуть бути інвестиції. Тому законом передбачено, що кошти резервів із страхування життя можуть використовуватись для довгострокового кредитування житлового будівництва, у тому числі індивідуальних забудовників, у порядку, визначеному Кабінетом Міністрів України. При цьому страховикам забороняється здійснення інших видів кредитної діяльності.

З метою захисту страхувальників від невиконання страховиком своїх зобов'язань установлюється державний контроль над інвестиційною діяльністю. Директивами ЄС установлені розміри обсягів інвестицій страхових резервів, а саме: вкладення в нерухомість – не більш як 10% загального обсягу резервів за кожним об'єктом; вкладення в акції, які котируються, та гарантовані кредити – не більш як 10% розміру резервів за кожним із видів зазначених вкладів; інвестиції в незабезпечені кредити – не більш як 5% за кожним з їх видів; в акції, що не котируються, – не більш як 10% у сукупності вкладень; у готівку – не більше як 3% загальної суми резервів.

Дослідження показники розвитку страхової справи в Україні за останні 5 років дають підстави стверджувати, що інвестиційні можливості національних страхових компаній досить обмежені насамперед через недовіру населення до довгострокових інвестицій та невеликий набір інвестиційних інструментів. Обсяг ресурсів, які акумулюються українськими страховими компаніями, зовсім невеликий, оскільки невелика фінансова потужність самих страховиків і обсяги їх операцій. Причина передусім полягає в недооцінці ролі і місця страхування з боку держави, потенційних інвесторів, які можуть вкладати капітал у створення і розвиток страхових компаній, а також споживачів страхових послуг.

Водночас вітчизняний страховий ринок має величезний потенціал розвитку, тим більше, що потреба у розвитку страхових послуг з кожним роком зростає. За експертними оцінками нині в Україні застраховано лише близько 10% ризиків. На відміну від України цей показник у розвинутих країнах становить 90-95%. Про потенційні можливості розширення страхових послуг свідчать дані питомої ваги страхування у структурі ВВП. Так, у 2004 р. обсяг страхових операцій в Україні становив 5,62 % ВВП, у 2005 р. даний показник знизився до 3,1%, тоді як у країнах ЄС цей показник становить 8-12%. У 1-му півріччі 2006 р. проникненість страхового ринку (співвідношення страхових премій до ВВП) в Україні знизилася до 2,9 % ВВП [3].

Визначені проблеми розвитку інвестиційної діяльності страховиків та інвестиційного потенціалу страхового ринку

в Україні дають підстави для розробки концептуальних напрямів розвитку як самого страхового ринку, так і ефективного використання інвестиційних можливостей страховиків. Водночас з врахуванням концептуальних підходів, розвитку страхового ринку в Україні має сприяти:

- ✓ відновлення довіри населення до страховиків, що вимагає серйозних, зрозумілих для потенційних клієнтів гарантій повернення вкладених коштів і нарахованих на них відсотків;

- ✓ набуття страховиками прав інституційних інвесторів та надання їм ширших можливостей щодо інвестування страхових резервів та вільних ресурсів, а саме – можливість конвертувати гривні у валюту, вкладати кошти страхових резервів у житлове будівництво, іпотеку тощо;

- ✓ підвищення стійкості і потужності страхових компаній, їх авторитету у вітчизняних і іноземних інвесторів шляхом підвищення розмірів власного капіталу, покращення організації роботи, надання якісних страхових послуг, безумовного виконання прийнятих на себе зобов'язань;

- ✓ посилення контролю за діяльністю страховиків з боку органів страхового нагляду, застосування ними своєчасних заходів, які попереджують неплатоспроможність страховиків;

- ✓ розвиток системи перестрахування; створення нормативної бази, яка регулює права, обов'язки і відповідальність сторін за договорами перестрахування;

- ✓ створення системи гарантій виконання зобов'язань за договорами страхування, укладеними неплатоспроможними і збанкрутілими страховими організаціями;

- ✓ стабілізація фінансового стану всіх суб'єктів економіки і населення;

- ✓ активізація ролі держави та її органів у зміцненні розвитку страхового ринку, формуванні державних пріоритетів у його розвитку, створенні конкурентного середовища на страховому ринку;

- ✓ розвиток законодавчої бази страхування, яка б враховувала сучасну ситуацію на страховому ринку;

- ✓ удосконалення організаційної структури та створення інфраструктури страхового ринку на рівні світових вимог;

- ✓ інтеграція страхового ринку України до світового ринку страхування та створення сучасної моделі ефективного управління страховими резервами.

Для розширення можливостей страхових операцій і підвищення ролі страховиків у інвестиційному процесі мають бути суттєво збільшені розміри власного капіталу страховиків. Тільки великі страхові організації можуть акумулювати у вигляді джерел інвестицій значні кошти і викликати довіру зі сторони потенційних клієнтів.

Вважаємо, що здійснення окреслених заходів дозволить підвищити роль страхування в економічному житті України та сприятиме його інтеграції у світовий економічний простір. Водночас з розвитком страхового ринку, збільшенням обсягів страхових операцій, насамперед зі страхування життя, збільшенням страхових резервів та власних коштів страховика роль страхової системи в інвестиційному процесі буде зростати.

1. Концепції розвитку страхового ринку України до 2010 року. Розпорядження Кабінету Міністрів України "Про схвалення Концепції розвитку страхового ринку України до 2010 року"// <http://forinsurer.com/public/05/03/02/1710>. 2. Горбач Л.М. Страхова справа: Навчальний посібник.–2-ге вид., виправл. – К.: Кондор, 2003. 3. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України за 2005 рік, 1-ше півріччя 2006 року // <http://www.dfr.gov.ua/734.html> 4. Реверчук С.К., Вовчак О.Д., Кубів С.І. та ін. Інституційна інвестологія: Навч. посібник / За заг. ред. д-ра екон. наук, проф. С.К.Реверчука. – К.: Атака, 2004.

Надійшла до редколегії 02.12.06

ми, надані рекомендації по впровадженню ризик-менеджменту в практику діяльності компаній та організацій. По-друге, порівняльний аналіз досліджуваних документів показав, що найбільш повно сутність управління підприємницькими ризиками, його етапи та практичні напрямки застосування ризик-менеджменту викладені в двох документах – Австралійсько-Новозеландському стандарті з ризик-менеджменту 4360:2004 та Комплексних основах ризик-менеджменту в рамках всієї компанії (COSO). Саме ці документи можуть бути взяті за основу при розробці вітчизняної нормативної бази з управління підприємницькими ризиками.

Перспективи подальших розвідок. Подальше дослідження проблематики нормативного забезпечення управління підприємницькими ризиками має відбуватися у декількох напрямках. По-перше, потребують більш детального аналізу нормативні документи у сфері управління підприємницькими ризиками, які використовуються компаніями-лідерами світового бізнесу. По-друге, на основі найкращих нормативних документів у сфері ризик-менеджменту має бути створений вітчизняний стандарт та інші документи, потрібні для ефективного управління підприємницькими ризиками.

1. Господарський кодекс України. Голос України від 14.03.2003 – № 49. 2. Динаміка питомої ваги підприємств, які одержали прибутки та збитки відповідно до загальної кількості підприємств України (%) Економічна ситуація та

прогнози http://me.kmu.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=48264&cat_id=39825; Звітна прес-конференція за 100 днів діяльності Мінекономіки – http://me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article/main?art_id=89879&cat_id=38461&search_param=%E7%E1%E8%F2%EA%E%E2%E8%F5+&searchDocarch=1&searchPublishing=1. 3. Балабанов І. Т. Риск-менеджмент. – М.: Фінанси и статистика, 1996. – 192 с.; Вітлінський В. В., Наконечний С. І., Шарапов О. Д. Економічний ризик та методи його вимірювання: Підручник. – К.: КНЕУ, 2000. – 354 с.; Гольдштейн Г. Я., Гуц А. Н. Экономический инструментарий принятия управленческих решений Учебное пособие для магистрантов направления 521500 "Менеджмент" (МБА) Таганрог, ТРТУ, 1999 – http://www.aup.ru/books/m69/5_4.htm, Гранатуров В. М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения: Учеб. пособие. – М.: Изд-во "Дело и сервис", 1999. – 112 с., Камінський А. Б. Економічний ризик та методи його вимірювання: Навч. посіб. – К.: Вид. дім "Козаки", 2002.; Лук'янова В.В., Головач Т.В. Економічний ризик: Навч. посіб. – К.: Академвидав, 2007; Макаревич Л.М. Управление предпринимательскими рисками. – М.: Изд-во "Дело и Сервис", 2006.; Риск-менеджмент: Учебник / В. Н. Вяткин, И. В. Вяткин, В. А. Гамза, Ю. Ю. Екатеринославский, Дж. Дж. Хэмптон. Под. ред. И. Юргенса. – М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и Ко", 2003. – 512 с; Хохлов Н. В. Управление риском. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999., Чернова Г. В. Практика управления рисками на уровне предприятия. – СПб: Питер, 2000. 4. Publications Risk Management Standard <http://www.aimic.com/publications.asp>. 5. <http://www.ferma.eu/Default.aspx?tabid=195>. 6. <http://www.ferma.eu/Default.aspx?tabid=195>. 7. AS/NZS Risk Management Standard 4360:2004 <http://www.riskmanagement.com.au>. 8. Enterprise Risk Management – Integrated Framework <http://www.coso.org/publications.htm>. 9. http://www.riskmanagementsystems.ru/docs/gost_r_51897.doc. 10. <http://www.iso.org/iso/en/CatalogueDetailPage.CatalogueDetail?CSNUMBER=34998&ICS1=1&ICS2=40&ICS3=3>. 11. Більш детальна інформація міститься на наступних Інтернет-сайтах: (а) матеріали до самостійної роботи студентів по курсу "Управління ризиками" (<http://users.g.com.ua/~finka/>); (б) матеріали проекту "Розробка методичних основ управління ризиками в сфері підприємництва в м. Києві" (<http://www.riski.marketing.biz.ua>)

Надійшло до редколегії 07.02.07

В. Бігдаш

ДО ПИТАННЯ ВПЛИВУ ГЛОБАЛЬНИХ ТЕНДЕНЦІЙ СТРАХОВИХ РИНКІВ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ВІТЧИЗНЯНИХ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

Розглянуто проблеми формування страхового ринку в Україні та діяльності вітчизняної страхової компанії. Обґрунтовано доцільність використання засобів системного підходу та стратегічного менеджменту для аналізу впливу світового страхового ринку на діяльність вітчизняного страховика в зовнішньому, галузевому та внутрішньому середовищі.

Considered problems of shaping an insurance market in the Ukraine and activity to domestic insurance companies. Motivated practicability of draft on funds system march i strategic management for the analysis of influence of world insurance market on domestic insurer activity in external, branch and internal encirclement.

В Україні відбувається формування системи страхового захисту на всіх рівнях державного устрою. Для ефективного запровадження страхування актуальним є розробка методів формування економічних показників, що оцінюють результати запровадження страхування. В зв'язку з динамічною зміною політичного та економічного світового середовища зростає необхідність розробки та опрацювання критеріїв оцінки тенденцій його змін. Для українського страхового ринку, який тісно пов'язаний з світовим страховим ринком через систему перестрахування, надання міжнародних страхових послуг тощо, дослідження глобальних тенденцій, що формуються на цьому ринку, є поза всяким сумнівом актуальним.

Проблемам оцінки ефективності страхового захисту присвячена низка робіт як закордонних дослідників, зокрема Балабанова І.Т., Бланда Д., Зернова О.О., Зубця О.М., Шанте Д., так і вітчизняних вчених, зокрема Базилевича В.Д., Внукової Н.М., Гаманкової О.О., Залєтова О.М., Мниха М.В., Осадця С.С., Філонюка О.Ф., Фурмана В.М. та ін. Відомі більш спеціалізовані дослідження тенденцій світового страхового ринку [0, 0, 0, 0], що виконані на рівні оцінок міжнародних експертів, які здійснювалося дослідження для формування політики в страхуванні країн Євросоюзу, та при розробці програм розвитку вітчизняного страхового ринку [0, 0, 0].

В вказаних роботах використовується порівняльний аналіз результатів діяльності міжнародних та локальних страхових ринків, тенденцій механізмів страхування та оцінка функціонування страхового ринку в цілому, тобто досліджується макрорівень економічної системи. При розгляді результатів вищенаведених досліджень, на наш по-

гляд, виникає складність їх використання на мікрорівні страхових ринків, зокрема для розробки напрямків діяльності конкретної вітчизняної страхової компанії.

Постановка завдання. *Мета роботи* – дослідити суттєві чинники дії сучасних тенденцій глобального економічного простору на діяльність української страхової компанії, зокрема дослідити вплив міжнародних страхових ринків, та визначити .

Результати. Страхову компанію згідно сучасних концепцій управління доцільно розглядати як відкриту систему, яка взаємодіє з різними суб'єктами економіки, або з середовищами різних суб'єктів. Для аналізу впливу на діяльність страховика доцільно використати методологічний підхід стратегічного менеджменту по поділу середовищ на різні рівні. Поширеною сучасною концепцією поділу середовищ взаємодії компанії є трьохрівнева ієрархічна концепція [0, 0], згідно з якою середовища діяльності компанії поділяються на три складові: зовнішнє середовище, галузеве середовище та внутрішнє середовище. Кожне середовище характеризується відповідною сукупністю факторів, що характерні конкретному середовищу і мають специфічний вплив на діяльність та стан компанії.

Зовнішнє середовище – це сукупність факторів, які формують довгострокову прибутковість страхової і на які вона не може впливати взагалі або має незначний вплив. *Галузеве середовище* – сукупність факторів, які формують довгострокову прибутковість компанії і на які вона впливає через встановлення ефективних комунікацій. *Внутрішнє середовище* – це сукупність факторів, які формують довгострокову прибутковість компанії і

© В. Бігдаш, 2007

перебувають під безпосереднім контролем керівників та персоналу компанії.

Ряд дослідників [0, 0] вказують на відсутність єдиного підходу в визначенні середовищ і необхідності вдосконалення аналізу. На наш погляд, доцільно при поділі середовищ на рівні також виокремлювати елементи середовищ та досліджувати їх зв'язок, що дозволить підвищити ефективність аналізу з урахуванням динаміки можливого впливу одного елементу на другий. При аналізі середовищ страхової компанії доцільно використати узагальнення сфер діяльності страхової компанії в ринковому середовищі за допомогою моделі комплексного страхового ринку (розвиток дослідження моделі див. в [0, 0]).

Для розгляду впливу міжнародних страхових ринків на функціонування вітчизняної страхової компанії уточнимо модель страхового ринку (див. рис. 1), враховуючи вимоги системного підходу.

Уточнена модель страхового ринку включає наступні складові: структуру ринку; інфраструктуру ринку; засоби господарського механізму, що забезпечують управління процесами ринку; систему взаємозв'язків з економіко-соціальним потенціалом національної еконо-

міки та зарубіжжя; систему взаємозв'язків з страховими ринками інших країн.

Структура страхового ринку складається з наступних елементів – страхових компаній, що є продавцями страхових послуг, страхувальників – покупців страхових послуг та органу державного управління страхового ринку. Страхові компанії формують і використовують страхові фонди, саме в їхній діяльності реалізуються і зав'язуються нові економічні відносини. Органом державного управління (регулювання) страхового ринку на території України є Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг.

Інфраструктура страхового ринку – це система суб'єктів та зв'язків, які здійснюють на страховому ринку діяльність, спрямовану на забезпечення надання страхових послуг, тобто здійснюється обслуговування продавців (страховиків) і покупців (страхувальників) страхових послуг. Інфраструктура страхового ринку складається з двох частин: безпосередньо інфраструктури, що необхідна для здійснення страхування, а також частини загальної інфраструктури ринкової економічної системи.

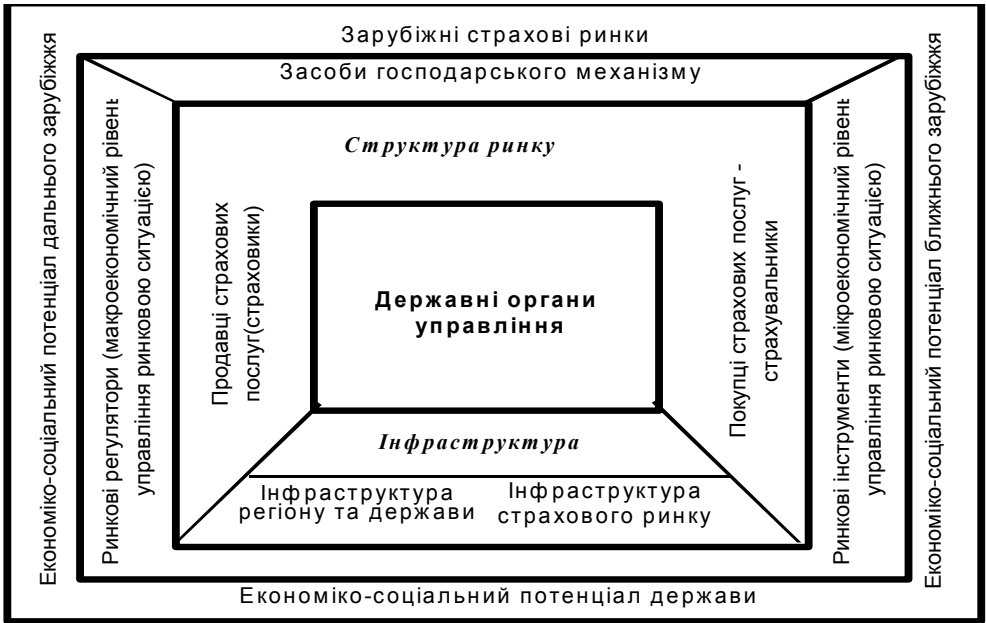


Рис. 1. Модель страхового ринку

Суб'єкти інфраструктури (посередники) страхового ринку можуть надавати послуги і виконувати роботи, котрі безпосередньо пов'язані з продажем страхових продуктів і обслуговуванням договорів страхування, чи надавати послуги і виконувати роботи, що потрібні як страховикам, так і страхувальникам для здійснення ними іншої нестрахової діяльності. Якщо посередники виконують роботи та надають послуги першого напрямку, їх доцільно визначити як страхові посередники і вони формують безпосередню інфраструктуру страхового ринку. До складу страхових посередників належать прямі страхові посередники (страхові агенти, страхові і перестрахові брокери), які прямо беруть участь у продажі страхового продукту, і непрямі посередники (актуарії, диспашери, аварійні комісари, ін.), що беруть участь в організації надання страхової послуги, але не в її продажу.

Суб'єкти інфраструктури, що надають послуги та виконують роботи нестрахового характеру, можна визначити як нестрахові посередники. До них належать суб'єкти економіки, що надають консультаційні, інформаційні, рекламні, кредитно-банківські, фінансові, валютні, аудиторські, нотаріальні, юридичні, біржові й інші послуги, без яких неможливо функціонування як страхо-

вого ринку, так і інших ринків на регіональному та національному рівні ринкової економічної системи.

Засоби господарського механізму, що забезпечують управління процесами ринку включають ринкові інструменти (управління на мікроекономічному рівні) і ринкові регулятори (управління на макроекономічному рівні).

Основним ринковим інструментом на мікроекономічному рівні через вплив на конкретного продавця (страховика) і конкретного покупця (страхувальника) є договір страхування. Основні вимоги до договорів та умови їх укладання, дії і припинення докладно визначаються національним законодавством. При цьому можна констатувати більш високі вимоги до змісту та форми договорів страхування, чим до інших договорів. Існує тенденція до уніфікації умов міжнародних договорів страхування в межах певних видів страхування.

Ринкові регулятори управляють ринком на макроекономічному рівні шляхом впливу на всі або більшість елементів структури й інфраструктури. До механізмів ринкових регуляторів відносяться страхове законодавство, зокрема податкове, і страхові об'єднання (в тому числі міжнародні), тобто універсальні регулятори ціни та умов

дів, вільних резервів, нерозподіленого прибутку. Загальний обсяг сплачених статутних капіталів страховиків України досяг на 01.01. 2006 р. 7 528,0 млн. грн., частка іноземного капіталу становить 1 067,1 млн.грн. або 14,2% [3];

✓ по-друге, залучені кошти у вигляді страхових резервів. За останні роки відбулось зростання величини

сформованих страхових резервів і збільшення інвестицій страховиками. Так, величина сформованих страхових резервів на 01.01.2005 р. сягала 8 272,2 млн. грн., темп зростання порівняно з 2003 р. становив 219 %; станом на 01.01.2006 р. вона становила 5 045,8 млн. грн., однак порівняно з попереднім періодом обсяги резервів зменшилися на 39 % (табл. 1).

Таблиця 1. Сформовані страхові резерви страховиками України за видами у 2004-2005 рр. [3]

Показники	На 01.01.2004	На 01.01.2005	На 01.01.2006	млн.грн. Темпи зростання, % 2006/2004
Величина сформованих страхових резервів, із них :	3 775, 0	8 272,2	5045,8	133,7
а) технічних резервів,	3 724,2	8 110,3	4700,4	126,2
у тому числі резервів збитків	66,5	111,8	322,1	4,8 р
б) резервів із страхування життя	50,8	161,9	345,4	6,8 р

Питома вага резервів із страхування життя на початок 2006 р. становила 8 %, технічних резервів – 85 % (у т.ч. резерв збитків – 7 %).

На початку діяльності страховика значну частку інвестицій становлять власні кошти, насамперед статутний капітал. У ході діяльності головним джерелом інвестицій стають страхові резерви.

Інвестування коштів, що належить до першої групи, законодавчо не регламентується і здійснюється страховиком на власний розсуд. Виняток становить статутний капітал. Закон України "Про страхування" (2001 р.) регламентує структуру його наповнення, а отже, обмежує варіанти інвестування коштів статутного капіталу. Власні кошти страховика, вільні від зобов'язань, можуть бути вкладені переважно в довгострокові та менш ліквідні види активів.

Інвестування коштів другої групи жорстко регламентується, тим самим обмежуються можливості страховиків щодо одержання певних видів доходів. Регламентування пов'язане з тим, що ці кошти не є власністю страховика, тому розпоряджатись ними він повинен особливо обачно. Їх обсяг відповідає обсягу страхових зобов'язань страхової компанії. Через це страховик повинен утримувати кошти страхових резервів у диверсифікованих, прибуткових, надійних активах, які характеризуються достатньо високим рівнем ліквідності.

Страхова компанія, згідно із законодавством, має право здійснювати за рахунок тимчасово вільних коштів страхових резервів як капітальні, так і фінансові інвестиції. Проте можливості капітальних інвестицій обмежуються правом придбання нерухомого майна. Інші види капітальних інвестицій для розміщення коштів страхових резервів законодавством України не передбачаються.

Водночас можливості страховика відносно фінансових інвестицій є значно різноманітнішими. Однак страхові компанії мають право здійснювати лише портфельні інвестиції, тобто вкладати кошти в придбання цінних паперів та інші фінансові активи, категорії яких визначені Законом України "Про страхування" (стаття 31). Зауважимо, що даним законом порівняно з попередньою його редакцією (1996 р.) передбачено значне розширення інвестиційних можливостей страховиків у національну економіку. Так, страхові резерви можуть бути представлені активами таких категорій:

- ✓ грошові кошти на поточному рахунку в банку;
- ✓ готівка в касі в обсягах лімітів залишків каси;
- ✓ банківські вкладення (в тому числі депозити);
- ✓ валютні вкладення згідно з валютою страхування;
- ✓ нерухоме майно;
- ✓ акції, облігації;
- ✓ цінні папери, що емітуються державою;
- ✓ права вимоги до перестраховиків;
- ✓ інвестиції в економіку України за напрямками, визначеними Кабінетом Міністрів України;
- ✓ банківські метали;
- ✓ кредити страхувальникам – громадянам, що уклали договори страхування життя, в межах викупної суми на момент видачі кредиту та під заставу викупної суми.

У цьому разі кредит не може бути видано раніше, ніж через один рік після набрання чинності договором страхування, та на строк, який перевищує період, що залишився до закінчення дії договору страхування.

Структура активів страховиків та розміщення страхових резервів на 01.07.2006 р. характеризують дані рис. 2.



Рис. 2. Структура наявних активів страховиків станом на 01.07.2006 р.[3]

потенціалу страхового ринку. Мало уваги приділено аналізу чинників, які зумовлюють структуру інвестицій страхових компаній. Все це зумовлює актуальність статті та визначає мету і завдання, які розкриваються в ній.

Метою нашого дослідження є розгляд методологічних аспектів інвестиційної діяльності страховиків, оцінка сучасних тенденцій, чинників та особливостей її розвитку і на цій основі визначення перспективних напрямів інвестування в страховій сфері та формування раціональної структури інвестицій страховика з метою підвищення ефективності страхової справи загалом.

Сьогодні тенденції розвитку страхового ринку України вказують на те, що протягом останніх років страхова

справа розвивається швидкими темпами, що перетворило її на одну з найбільш динамічних і стабільних сфер національної економіки.

В Україні станом на 01.07.2006 р. зареєстровано 405 (на 01.07.2005 р. нараховувалось 398) страховиків, у тому числі – 56 страховиків, які здійснюють страхування життя та 349 страховиків, які здійснюють види страхування інші, ніж страхування життя. При цьому 65 страховиків створені із залученням іноземного капіталу Станом на 01.07.2006 р. страховики володіли активами на суму 21 016,1 млн. грн. [3]. Динаміка зростання сукупного розміру активів страховиків в Україні відображена на рис. 1.

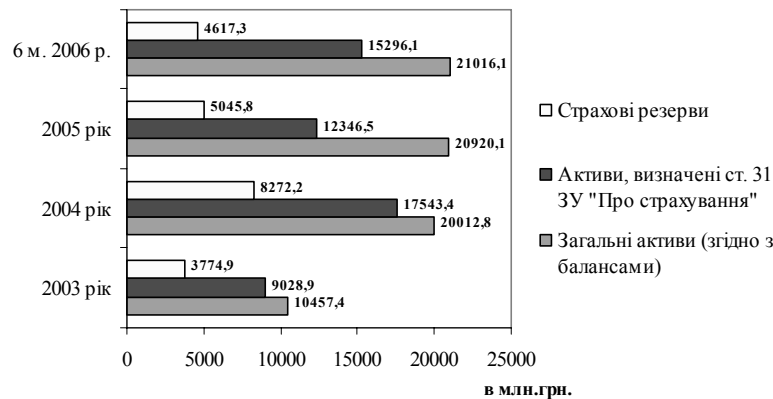


Рис. 1. Динаміка активів та страхових резервів за 2004-2005 рр. та I-ше півріччя 2006 р., на кінець періоду [3]

Вченими доведено, а практикою підтверджено, що страхування є важливим джерелом інвестиційного капіталу. По-перше, це пов'язано з інверсією циклу (оскільки отримання страхової премії передуює наданню страхової послуги), а по-друге, із розподілом ризику в часі. Тому страховик протягом часу дії договору страхування тимчасово розпоряджається коштами страхувальника, які акумульовані у страхові резерви.

На наш погляд, особливість страхових компаній як інвесторів полягає в тому, що грошові кошти в їх розпорядженні знаходяться тимчасово і дуже важливо правильно розрахувати час, коли вони будуть потрібні для погашення зобов'язань страхової компанії. Це змушує їх до проведення виваженої інвестиційної політики. Кожна страхова компанія додержується власної інвестиційної політики, яка залежить: по-перше, від видів страхових операцій, що вона проводить; по-друге, обсягу наявних ресурсів страховика; по-третє, кон'юнктури грошового та фінансового ринку.

При інвестуванні коштів страхова компанія бере до уваги такі основні критерії: гарантованість збереження вкладених коштів; ліквідність активів, тобто можливість їх оперативної конверсії у готівкові платіжні кошти для погашення страховиком своїх зобов'язань; норму прибутку.

Безпечність вкладення активів страхової компанії свідчить про мінімальний інвестиційний ризик, який може досягатися шляхом диверсифікованості коштів.

Що ж до прибутковості активів страховика, то вона має значення при встановленні загального фінансового результату. Адже іноді в кінці звітного періоду страховик компенсує збитки, пов'язані зі страховою діяльністю, за рахунок прибутку від інвестиційної діяльності. Тому загалом компанія може досягати позитивного фінансового результату.

Говорячи про ліквідність активів страхових компаній, мають на увазі можливість оперативної конвертації їх у готівкові платіжні кошти, за рахунок яких страховик дістає змогу виконати свої зобов'язання. Особливості ви-

користання принципу ліквідності залежать від ризиків, які становлять страховий портфель страховика.

Безпечність, прибутковість, ліквідність активів не є взаємозамінюваними характеристиками. Так, за надійними активами (державні цінні папери) маємо низьку прибутковість. Що ж до резервів зі страхування життя, то з огляду на більші терміни дії договорів і виконання зобов'язань здебільшого по закінченню строку дії договору або в обумовлений строк страховики мають можливість інвестувати кошти на триваліший термін та низькі вимоги до ліквідності таких інвестиційних вкладень. Збалансований портфель інвестування досягається за допомогою диверсифікації інвестиційних коштів між категоріями активів інвестування з врахуванням визначених критеріїв. Своєю чергою, доходи від інвестиційної діяльності можуть бути використані для компенсації збитків страхових операцій, розвиток страхової справи та на споживання.

Обсяг страхових резервів суттєво впливає на платоспроможність страховика і повинен відповідати страховим зобов'язанням. Відповідно до страхового законодавства страхові резерви створюються з метою забезпечення майбутніх страхових сум і страхового відшкодування. За своєю суттю страхові резерви є одночасно зобов'язаннями страховика і фінансовими ресурсами, які повинні повністю покривати розмір майбутніх виплат за діючими договорами страхування. При інвестуванні коштів враховують їх структуру, а також оптимальний термін інвестування. Слід враховувати, що резерви є коштами страхувальників і в разі настання страхового випадку мають своєчасно повертатися їм у вигляді страхового відшкодування, яке може бути і більшим порівняно з внесками за надання страхової послуги.

Поведінка страховика у сфері інвестиційної діяльності безпосередньо пов'язана з характером коштів, що використовуються для інвестування. Зазвичай, страховик має у розпорядженні дві групи коштів:

✓ по-перше, власні кошти у вигляді статутного капіталу, спеціальних і резервних (крім страхових) фон-

надання страхової послуги, а також інші заходи регулювання ринку, в тому числі державного регулювання.

Система взаємозв'язків з економіко-соціальним потенціалом регіону та зарубіжжя функціонує шляхом взаємодії на страхувальників при укладанні та здійсненні договорів страхування по різним товарним ринкам та ринкам послуг ринкової економічної системи. Суттєвим є вплив страхового ринку на грошово-кредитну систему країни. У всіх країнах з розвинутою ринковою економікою (країни так званої "сімки" – США, Канада, Японія, ФРН, Великобританія, Франція, Італія) роль страхових ринків як стабілізуючих факторів економіко-соціального розвитку є значною – крім надання послуг по страхуванню, страховики є другою ланкою після банків в інвестиційній діяльності. В сучасних умовах суттєво зростає роль страховиків життя, як носіїв довгострокового капіталу та пенсійного забезпечення.

Система взаємозв'язків з страховими ринками інших країн функціонує шляхом взаємодії з перестраховиками при передачі відповідальності за значні територіальні ризики та прийнятті аналогічних ризиків від перестраховальників по договорам перестрахування. Взаємодія також відбувається при наданні міжнародних страхових послуг, що забезпечують страховий захист на території різних держав (наприклад, страхування цивільної відповідальності автовласників). Можлива спільна участь страховиків в розміщенні власних коштів та коштів страхових резервів тощо.

Таким чином, як видно з аналізу суб'єктів та процесів, що формують структуру та інфраструктуру страхового ринку, цей ринок може взаємодіяти з більшістю суб'єктів національних ринків. Взаємодія відбувається по двом напрямкам: 1) через спільну інфраструктуру для всіх ринків; 2) через структуру страхового ринку, оскільки функції страхового ринку забезпечують розвиток економіко-соціального середовища в якості інфраструктури для інших ринків.

Елементи розглянутої моделі, що включає опис макропроцесів та мікро процесів на страховому ринку в економічній системі держави, є базою для формування аналізу функціонування страхової компанії в трьох середовищах – зовнішньому, галузевому та внутрішньому, а саме.

✓ система взаємозв'язків з страховими ринками інших країн, ринками товарів та послуг національної та світової економіки, регулятори господарського механізму характеризують *зовнішнє середовище*;

✓ споживачі страхових послуг (страхувальники), страховики (продавці), державний орган виконавчої влади по регулюванню та нагляду за страховою діяльністю, суб'єкти інфраструктури ринку та ринкові інструменти (договори страхування) формують *галузеве середовище*;

✓ структурний елемент моделі ринку – страхова компанія як суб'єкт господарювання складає *внутрішнє середовище*.

При аналізі середовищ згідно концепції відкритої системи, що використовується в процедурах стратегічного управління, необхідно врахувати, що страховик повинен ефективно взаємодіяти з середовищем таким чином, щоб це дозволило страховику мати ресурси необхідні для виконання його цілей в довгостроковій перспективі ([0]). Для виконання цього необхідні дані про внутрішнє середовище (ресурси, потенціал) та зовнішнє середовище (структуру, тенденції розвитку та місце в ньому страховика). При цьому аналіз внутрішнього середовища націлений на вивчення сильних і слабких сторін страховика, а зовнішнє середовище досліджується для того, щоб розкрити ті загрози і можливості, що страховик повинен враховувати при визначенні своїх цілей і при їх досягненні.

Проведений на підставі вказаних чинників аналіз показав (з урахуванням роботи [0]) наступні складові тен-

денцій міжнародних страхових ринків та відповідні чинники, що вплинуть на діяльність українських компаній:

1) *Зовнішнє середовище* характеризується наступними тенденціями глобальної світової економіки та міжнародних страхових ринків:

✓ нестійкість політичних систем, військові конфлікти, тероризм [0,0,0];

✓ ріст як страхових так і економічних збитків в зв'язку з природними катастрофами (цунамі в Південній Азії в 2004р., страхові збитки 42 млрд. дол. США), глобальними кліматичними змінами, зростанням чисельності населення, збільшенням концентрації багатств на певних територіях, розвитком технічного прогресу і як наслідок – технічними катастрофами (1986р. – Чорнобильська катастрофа, 2001 рік – аварія на заводі в Тулузі), помилками менеджменту (руйнування корпорації "Enron Group") тощо [0, 0]. Існує стійка тенденція росту збитків, що вимагає встановлення вищої ціни на страхові послуги [0]. При цьому підкреслюється різке зростання прояву великих ризиків – експоненціальний ріст збитків від катастроф природного та техногенного характеру. Зокрема підкреслюється, що по оцінці відомого перестраховика Swiss Re щорічний економічний збиток тільки від потепління може через 10 років складати 150 мільярдів доларів, з яких 30-40 припадає на страховиків, що еквівалентно щорічному повторенню терористичних актів в Нью-Йорку.

✓ спрощення міждержавних відносин та розширення міждержавного руху товарів, послуг та капіталів, що зокрема призводить до об'єднання банківського, страхового та позичкового капіталу та створення транснаціональних фінансових груп;

✓ лібералізація торгівлі страховими послугами веде до розширення доступу іноземних страховиків і перестраховиків на нові національні ринки країн Центральної і Східної Європи, Латинської Америки, Азії. В Європі відповідно до Маастрихтського договору 1992 р. зняті обмеження для іноземного капіталу в країнах ЄС і узято курс на формування єдиного страхового ринку [0]. Вказане явище веде до формування глобального страхового середовища шляхом фактичного розмивання меж страхових ринків різних країн [0];

✓ посилення ролі міждержавних політико-економічних структур та організацій. В страхуванні зростає роль наглядових структур, особливо в перестрахуванні та інших пруденційних заходах. Створена Міжнародна Асоціація страхових наглядових організацій [0, 0];

✓ відбуваються зміни в структурі світового страхового ринку, зокрема в 90-х роках частка страхового ринку Північної Америки в загальному обсязі світової страхової премії скорочення, а з початку 21 ст. знизилася темпи розвитку азіатського страхового ринку;

✓ активно розвиваються страхові ринки країн з перехідною економікою (Центральна та Східна Європа, країни СНД, Африка, Латинська Америка, Південно-Східна Азія). Темпи росту цих ринків значно перевищує (до декількох разів) темпи розвитку світового страхового ринку [0];

✓ змінюється технологічний потенціал суспільства, яке визначається як інформаційне суспільство, що викликає швидкі та важкопрогнозовані зміни у розвитку виробництва товарів, сфері надання послуг, особливо комунікаційних тощо.

На нашу думку, в зовнішньому середовищі для вітчизняного страховика суттєвими є наступні чинники:

✓ нестійка політико-економічна ситуація, що пов'язана з трансформацією сфер відповідальності між суб'єктами державного управління – перехід від президентської до парламентсько-президентської держави;

✓ зростання вимог до страхового законодавства відповідно до рівня міжнародного законодавства при входженні України до міждержавних утворень;

✓ зростання ролі наглядових структур, зокрема Держфінпослуг;

✓ при сприятливій політико-економічній ситуації можливе зростання руху капіталів з розвинених країн, що призведе до підвищення конкуренції на ринку інвестування;

✓ зростання руху закордонного страхового капіталу, особливо з країн з перехідною економікою, оскільки їм важко конкурувати на ринках промислово-розвинутих країн, а рівень розвитку таких страховиків потребує завоювання нових страхових ринків (яскравим прикладом є прихід в Україну польської страхової корпорації "PZU", російської компанії "РОСНО" та ін.);

✓ ріст ризиків діяльності підприємств;

✓ ріст "демографічних" ризиків: з одного боку чисельність населення скорочується, а з іншого – його структура погіршується, оскільки зростає кількість непрацюючого населення, що веде до росту соціальних витрат, які не в змозі покриватися існуючими механізмами соціального страхування. Доцільно врахувати аналогічні проблеми на європейському страховому ринку [0];

✓ зростання вимог до оцінки страхових ризиків, що призводять до значних збитків на регіональному та міжрегіональних рівнях всередині країни та закордоном.

2) До світових тенденцій, що впливають на галузеве середовище, відносяться [0, 0]:

✓ формування великих міжнародних страхових брокерів шляхом злиття і придбання дрібних і середніх товариств;

✓ концентрація страховальників, що проявляється в рості капіталізації транснаціональних компаній та банків, формуючи новий попит на нові страхові послуги;

✓ змінюється менталітет і купівельна поведінка потенційних споживачів страхових послуг, що пов'язано зі зростанням вимогливості споживачів до якості страхових продуктів;

✓ стрімке застосування нових інформаційних технологій у страхуванні, зокрема Інтернет-технологій.

До чинників, що впливатимуть на галузеве середовище вітчизняних страховиків, доцільно віднести:

✓ зростання конкуренції з боку великих вітчизняних страховиків [0]);

✓ зростання конкуренції з боку компаній створених спільно з іноземними фінансовими установами ("AIG" (США), "Grave" (Австрія), "QBE Insurance" (Австралія), "PZU" (Польща), "Росно" (РФ), "ІФД Капітал" (РФ), "Ингострах" (РФ) та ін. [0, 0]);

✓ зростання кількості страхових брокерів та концентрації капіталу страхових брокерів (в Україні присутні представництва світових лідерів страхових посередників "Mash", "Heath Lambert Group", "Lloyd's" та ін.);

✓ розвиток нових інформаційних технологій;

✓ розширення ринку споживачів фізичних осіб та конкуренції страховиків на ньому в зв'язку з появою страховиків, що зацікавленні в обслуговуванні таких клієнтів. В свою чергу ріст цього ринку викличе зростання кількості страхових агентів та підвищення кваліфікації персоналу страхових компаній, необхідності створення конкурентоспроможних страхових продуктів.

3) До світових тенденцій, що діють на рівні внутрішнього середовища, відносяться:

зростає концентрація страхового і перестраховочного капіталу шляхом поглинання чи об'єднання компаній, і як наслідок, формування транснаціональних страхових товариств [0]. Так, на долю 10 перших перестраховиків за останні роки припадає близько 50% всіх одержаних премій, а склад першої п'ятірки компаній незмінний (Munich Re, Swiss Re, Berkshire Hathaway, Emplykys Re, Hannover Re) [0];

✓ формування нової концепції страхового менеджменту, що необхідний для новостворених страхових

фінансових гігантів та фінансових груп, в тому числі транснаціональних [0];

✓ поява продуктів альтернативної передачі ризику (АГР-продукти, сек'юритизація), що створюються на нетрадиційному об'єднанні страхових та фінансових послуг[0, 0];

✓ збільшення попиту на страхування життя в країнах з перехідною економікою. Згідно з [0] в 2002 р. в порівнянні з 2001р. відбувся ріст платежів по страхуванню життя на 10,1% в країнах Центральної та Східної Європи (крім Росії). Це перевищує у три рази аналогічний показник для світового ринку страхування життя;

✓ відбувається переорієнтація структури страхових платежів: якщо в 90-х роках спостерігалася тенденція перевищення росту страхових платежів по страхуванню життя (в середньому приріст складав 5%), то за 2002 рік ріст платежів по страхуванню життя склав всього 3%, а ріст страхових платежів по ризикових видах страхування був надзвичайно високий – 9,2% (за попередні роки він складав в середньому 2,2%). Такий стрибок пов'язують з збільшенням попиту на страхові послуги в США та Великобританії після подій 11 вересня 2001р.;

✓ розширюється використання послуг комерційного страхування: страхування від терористичних ризиків, страхування ризиків комп'ютерних злочинів, ризиків діяльності банків тощо;

✓ використання нових інформаційних технологій (Інтернету, електронні бази даних) в системах продажу страхових послуг[0, 0, 0, 0]. Експерти оцінюють обсяги продажу через електронну мережу в 20% від сукупного обсягу страхових полісів. Доцільно відмітити, що європейські експерти оцінюють, що ризик витискання страхового бізнесу шляхом використання онлайн-овських продаж є у невеликих страхових компаніях, з обсягом річних платежів до 1 млн. дол. США;

✓ формування глобального міжнародного ринку висококваліфікованих спеціалістів-андеррайтерів [0].

До чинників, що формують внутрішнє середовище вітчизняної компанії, на нашу думку, відносяться:

✓ необхідність розширення компаній в зв'язку з підвищенням капіталізації страхового бізнесу;

✓ підвищення складності задач страхового менеджменту, пов'язаного з структурним ростом страхових компаній. Використання стратегічного страхового менеджменту;

✓ розширення спектру страхових послуг з метою залучення більшої кількості клієнтів. Використання комплексних фінансово-страхових продуктів, зокрема банківсько-страхових продуктів. При цьому залишається складним завдання формування збалансованого страхового портфелю. Аналогічні проблеми присутні і на більш розвинених нових східних ринках, зокрема в Польщі транспортне страхування складає 80% страхового портфелю і це оцінюється як загрозлива ситуація для фінансової стабільності страховиків [0];

✓ збільшення ринку послуг по страхуванню життя. Рівень надання послуг по страхуванню життя в Україні значно нижче в порівнянні не тільки з ринками промислово-розвинутих країн, але з ринками країн перехідного періоду. Так частка ринку страхування життя в Україні складає декілька відсотків від всього обсягу ринку, в той час як для ринків, що розвивається цей показник більше 50%. При цьому необхідно формувати зважену стратегію у відносинах з страхувальниками, врахувати досвід ринків Східної Європи, зокрема Польщі, де відбуваються негативні явища у зв'язку з зміною політики інвестиційних доходів [0];

✓ використання Інтернет-каналів продажів страхових послуг. При цьому доцільно зауважити, що повного "витіснення" традиційних каналів продажів не відбувається, зокрема в зв'язку з необхідністю повернення довіри до страхування при страхуванні ризиків грома-

дян традиційно необхідний страховий агент, а при продажі складних договорів страхування для юридичних осіб – страховий брокер;

✓ необхідність створення спеціалізованих інформаційно-технологічних систем, адаптованих для роботи на вітчизняному страховому ринку;

✓ підвищення вимог до освітнього-кваліфікаційного рівня спеціалістів страхового бізнесу, створення системи постійного підвищення кваліфікації спеціалістів страхової компанії, що пов'язано зі зміною страхового менеджменту, зокрема необхідністю розробки та обслуговування більш складних страхових продуктів, використання більш складних інформаційно-технічних систем.

Проведене дослідження показало, що склад чинників розвитку глобального страхового ринку значний, а їх вплив на діяльність українських страхових компаній буде зростати:

✓ з боку зовнішнього середовища здійснюють тиск на страховика наступні складові: нестабільність політичних систем, ріст природних та техногенних катастроф, зростання факторів формування глобального страхового ринку та необхідність інтеграції України до світового економічного простору;

✓ галузеве середовище характеризується зростанням конкурентної боротьби як між вітчизняними страховими компаніями так і потужними зарубіжними компаніями, розширенням складу споживачів;

✓ розвиток внутрішнього середовища вітчизняної страхової компанії вимагає застосування нового менеджменту, нових інформаційних технологій, висококваліфікованих спеціалістів, що пов'язано з необхідністю створення нових страхових продуктів, детальної оцінки страхових ризиків, застосування процедур ризик-менеджменту.

Використання системного підходу та засобів стратегічного менеджменту для аналізу впливу глобальних тенденцій розвитку міжнародних страхових ринків на діяльність української страхової компанії дозволило одержати ряд нових висновків, що обґрунтовує можливість використання даного підходу для подальшого теоретичного та практичного використання.

1. Паращак О., Соловйова І. Образ світового ринку перестрахування // Страхова справа. – 2003. – №1. – С. 3-11. 2. Огляд міжнародного страхового ринку: Кожна країна – своя історія, традиції та шляхи становлення// Страхова справа. – 2002. – №3. – С.40-44. 3. Турбина К.Е. Тенденції розвитку мирового рынка страхования. – М.: Анкил, 2000. 4. Фурман В. Світові тенденції розвитку ринку страхових послуг//Економіст. – 2004.- №8 – С.50-53. 5. Рікардо Джуччі, Фолькер Хекне. Значення ринку страхування для економічного розвитку в Україні: аналіз та рекомендації для економічної політики //Страхова справа. – [цит.2005, 2 січня]. – Доступно з : <http://www.forinsurer.com>. 6. Розпорядження Кабінету Міністрів України "Концепція розвитку страхового ринку України до 2010 р." від 23 серпня 2005 р. № 369-р. 7. Аберніхіна І.Г. Ринок страхових послуг України: стан та проблеми розвитку //Международная научно-практическая конференция "Научный потенциал мира – 2006" (18-29 сентября 2006) . – [цит.2006, 20 листопада]. – Доступно з : <http://www.rusnauka.com >. 8. Виханский О.С. Стратегическое управление: Учебник. М.: Гардарики, 1998. 9. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. – М.: Дело, 1992. 10. Шелехов К.В., Бігдаш В.Д. Страхування. Страхові послуги: Навч.-мет. посіб. – К.: ІЕУГП, 2000. – 268 с. 11. Бігдаш В.Д. Страхування: Навч. посіб. – К.: МАУП, 2006. 12. Бігдаш В.Д. Вплив тенденцій розвитку міжнародних страхових ринків на діяльність вітчизняних страхових компаній//Вісник Хмельницького національного університету. – 2005. – №3(66). – с.98-103. 13. Лисенко Н., Паращук О. Цунамі: Південно-Східна Азія//Страхова справа. – 2004. – №4. – С.28-31. 14. Чехонин М. Мировой рынок страхования: движущие силы и тенденции//Страховое ревью. – [цит.2005, 20 лютого]. – Доступно з : <http://www.inrevu.ru>. 15. Контрольний пакет чи контрольний постріп//Страхова справа. – 2004. – №4. – С.48-54. 16. Николенько Н.П. Рейтингинг страховой компании. – М.: Страховое ревью, 2001. 17. Ромуальд Холли. Польский рынок страхования в финансовой системе государства//Страхова справа. – [цит.2005, 2 березня]. – Доступно з : <http://www.forinsurer.com>.

Надійшла до редколегії 02.12.06

О. Вовчак, д-р екон. наук, доц.

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ: СУЧАСНИЙ СТАН, ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Розглянуто методологічні аспекти інвестиційної діяльності страховиків, визначено сучасні тенденції, чинники та особливості її розвитку, окреслено перспективні напрями інвестування в страховій сфері та формування раціональної структури інвестицій страховика.

The methodological aspects of investment activity of insurers are considered, certain modern tendencies, factors and features of its development, perspective directions of investing in an insurance sphere and forming of rational structure of investments of insurer are outlined .

У Концепції розвитку страхового ринку України до 2010 року [1] відмічено, що в сучасній економіці з допомогою страхування реалізується державна політика соціально-економічного захисту населення, а також формуються значні інвестиційні ресурси. Розвиток страхового ринку і використання його в інтересах сталого розвитку національної економіки в умовах її інтеграції у світове економічне господарство та посилення процесів глобалізації є важливим компонентом національної безпеки. Дослідження тенденцій розвитку страхового ринку України вказує на те, що нині страхування належить до групи найбільш рентабельних та найбільш динамічних галузей національної економіки, а страховий ринок є важливим сегментом фінансового ринку, що впливає на всі соціально-економічні процеси в державі.

Міжнародний досвід засвідчує, що у розвинутих країнах відношення до страхового ринку визначається як до стратегічного сектора економіки, який підвищує інвестиційний потенціал і сприяє збільшенню багатства нації. Так, загальна сума інвестицій, якими управляють страхові компанії Європи, США та Японії, сягає 4 трлн. дол. США [2, с. 10].

Вагомий внесок у розробку теоретичних і практичних засад функціонування страхового ринку України

внесли вітчизняні вчені-економісти: Александрова М.М., Базилевич В.Д., Барановський О.І., Воблий К.Г., Бланк І.А., Білик М.Д., Внукова Н.М., Гаманкова О.О., Горбач Л.М., Грушко В.І., Заруба О.Д., Зубець О.М., Осадець С.С., Ротова Т.А., Терещенко О.О., Фурман В.М., Шумелда Я.П. та інші.

Проблеми функціонування та розвитку страхового ринку, його інвестиційного потенціалу розглядаються, зокрема, в працях таких зарубіжних науковців та практиків: Бріггема Є.Ф., Гінзбурга А.І., Дюжикова Є.Ф., Зайцевої М.А., Ковальова В.В., Орланюк-Малицької Л.О., Пфайффеа К., Рейтмана Л., Сплетухова Ю.А., Сухова В.А., Федорова Т.А., Шарпа У.Ф., Хемптона Д.Д., Холлі Р., Шахова А.К., Юлдашева Р.Т., Юрченко Л.А. та інших.

Водночас сьогодні в науковій економічній літературі ще недостатньо досліджені питання оцінки та тенденцій розвитку інвестиційної діяльності суб'єктів страхового ринку, виявлення позитивних і негативних змін у розміщенні страхових резервів та окреслення перспективних напрямів подальшого ефективного розвитку як самого страхового ринку, так і сфери інвестування. Потребують уточнення визначення самого поняття інвестиційного портфелю страховика та його ефективності , а також методологічні та методичні підходи щодо оцінки та аналізу інвестиційного