

Світлана НИКОНЕНКО

АНАЛІЗ РОЗВИТКУ РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ У ЗАПОРІЗЬКІЙ ОБЛАСТІ: РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ

Розкрито сучасний стан запорізького ринку страхування та визначено роль соціального капіталу на ньому. Доведено, що орієнтація страхових компаній області лише на корпоративних клієнтів, переважно виробничій сфері, гальмує їх подальший розвиток. Розроблена автором модель довіри клієнта до страхової компанії дозволяє не тільки проаналізувати сучасне становище компанії, але й з огляду на слабкі та сильні сторони, продумати стратегію подальшого успішного розвитку.

Modern conditions of zaporozhyian insurance market are revealed and the role of social capital on its is defined. It's informed, that orientation of regions' insurance companies on corporate clients only, presumably originating from industrial spheres, notably takes back its further development. The model of client confidence to insurance company, devised by the author, enables not only to analyze modern companies' stance, but taking to account their weak and strong aspects, think over the strategy of companies' further successful development.

Фінансова криза похитнула український страховий ринок, який і до цього часу не вирізнявся стабільністю. Багато компаній-лідерів цього ринку вже сьогодні стверджують про падіння рівня капіталізації та погіршення свого фінансового стану в поточному році. Прогнозується також очищення ринку від дрібних гравців, що не зможуть витримати "курсіву стагнацію держави". Звісно, що в таких умовах підсилених ризиків, страхування стає особливо актуальним вектором розвитку ринку фінансових послуг. Український страховий ринок, незважаючи ні на що, все ж розвивається, проте доводиться констатувати, що не всі області однаково успішні у цьому процесі.

Визначення поняття "страхування", його суті та значення в сучасних економічних відносинах, теоретичні основи розвитку ринку страхових послуг в Україні можна знайти в роботах таких українських науковців, як В. Базилевич [1], К. Базилевич [1], С. Осадець [2] та ін. Про страхові послуги за кордоном та перспективи їх розвитку можна прочитати у роботі Т. Яворської [3]. Особливої

уваги в контексті розгляду фінансових показників страхової компанії заслуговує наукове видання В. Лень [4].

У цій статті розглянемо регіональні аспекти страхування у Запорізькій області, проаналізуємо сильні та слабкі сторони розвитку цього сегмента ринку фінансових послуг області. Зокрема, визначимо потенціал росту ринку, основні напрямки діяльності та роль соціального капіталу в підвищенні стійкості його розвитку, враховуючи певні фактори.

По-перше, за даними Державного комітету статистики України, станом на 01.10.2008 р. в Україні налічується 46,2 млн. осіб. Чисельність наявного населення Запорізької області становить 1824,01 тис. осіб. Це 4% населення України (для порівняння, у 2001 р. в Україні проживало 49,5 млн. осіб, в області – 1929,2 тис. осіб, що складало 3,9% від загального населення). Отже, можемо зробити висновок, що за 10 років частка населення Запорізької області майже не змінилася і цей фактор не може бути причиною зменшення або збільшення прибутків місцевих страхових компаній.

По-друге, Запорізька область є одним із найбільш технологічно розвинених регіонів України зі значним науково-технічним та виробничим потенціалом. У регіоні діють більше ніж 160 потужних промислових підприємств. Металургійний комплекс області представлений такими відомими в усьому світі підприємствами чорної та кольорової металургії, як відкриті акціонерні товариства “Запоріжсталь” – провідний виробник сталей та чавуну; “Дніпроспецсталь” – виробник спеціальних сталей, “Український графіт” – провідний виробник графітованих електродів; “Запорізький виробничий алюмінієвий комбінат” – єдиний в Україні виробник алюмінію й основної сировини для його виробництва – глинозему; “Титано-магнієвий комбінат” – єдиний в Україні виробник губчатого титану, провідне підприємство з виробництва германію та кристалічного кремнію.

У м. Запоріжжі розташовані такі всесвітньо відомі підприємства машинобудівної галузі з високотехнологічним виробництвом, як ВАТ “Мотор Січ” – виробник авіадвигунів для літаків та вертольотів провідних авіакомпаній: КБ Антонова, Яковлева, Туполева, Берієва, Камова, Міля; ВАТ “Запорізький трансформаторний завод” – єдиний в Україні виробник силових трансформаторів; ЗАТ “Запорізький автомобілебудівний завод” – виробник легкових автомобілів, який є лідером на ринку України. ЗАТ “ІВЕКО-Мотор Січ”, співзасновником якого є італійська компанія “ІВЕКО”, випускає не тільки автомобілі, а й продукцію як для установки на українську техніку, так і для експорту.

У регіоні виробляється четверта частина усієї електроенергії країни, основним виробником якої є Запорізька атомна електростанція, що є найбільшою АЕС у Європі, встановлена потужність якої – 6000 МВ.

За даними аналітично-інформаційної довідки щодо підсумків комплексної оцінки (рейтингу) результатів соціально-економічного розвитку територій Запорізької області за січень-вересень 2008 року [8]:

– темп зростання обсягу промислового виробництва порівняно з січнем-вереснем 2007 р. склав 108,6%;

– валова продукція сільського господарства становила 2878,6 млн. грн., або 124,4% до відповідного періоду 2007 р. (по Україні – 115,1%);

– отримано позитивний фінансовий результат діяльності суб’єктів господарювання області у сумі 4440,2 млн. грн. Сума отриманого прибутку прибуткових підприємств склала 5027,8 млн. грн. (на 31,1% більше, ніж за відповідний період 2007 р.);

– середньомісячна заробітна плата по області – 1792,2 грн., або на 34,4% більше її рівня за аналогічний період минулого року (4-й результат серед областей України).

Звісно, щороку велика частка бюджету таких потужних підприємств спрямовується на страхування. Починаючи зі страхування вантажів, автомобілів, відповідальності і закінчуючи медичним страхуванням співробітників. Найчастіше, такі гіганти мають за партнерів свої власні страхові компанії, які створюються для обслуговування конкретного клієнта. На жаль, на запорізькому ринку майже всі компанії (а їх не так вже і багато), відкривалися саме за такої схеми. І на сьогодні залишаються вірними лише своїм першим клієнтам, незважаючи на зростаючий попит серед звичайного населення області. Натомість в іноземній практиці страхування, потужні підприємства вибирають собі партнерів за іншим принципом: великі підприємства – великі ризики – великі страхові компанії, що зможуть покрити ці ризики у разі настання страхового випадку. Для багатьох українців поняття “страхування” у свідомості і досі означає даремно витрачені гроші. Навіщо платити комусь, якщо можна організувати своє. Складається думка, що ця ситуація пов’язана з незрілістю галузі, особливостями менталітету та низьким рівнем соціального капіталу на цьому ринку.

Незрозумілим є і той факт, що за такого зростання сільськогосподарського виробництва, цей сектор для страхування досі залишається вакантним.

Для аналізу ситуації обрано період 2003–2007 рр. (дані за 2008 р. ще не мали на момент написання публікації офіційного опри-

люднення). За основу вибрано дані звітів про фінансову діяльність страхових організацій, що надаються не просто зареєстрованими, а діючими страховими організаціями у Запорізький та Київський комітети статистики.

Кількість діючих страхових компаній (СК) в Україні на кінець 2007 р. становила 438. Частка СК, зареєстрованих у Запоріжжі, від цієї кількості складає 3,4% (це – 15 компаній). Виходячи із чисельності наявного населення області – 4% та розміру території області – 4,5%, від національних показників, ситуація (динаміка) є стабільною. Хоча майже 1% потенціалу залишається не використаним. Але звернемо увагу на дані рис. 1, де відображено динаміку кількості страхових компаній в Україні та окремо в області.

Кількість страхових компаній у Запорізькій області зменшилась, тоді як загалом по Україні приріст з 2004 р. по 2007 р. склав 14%, або 53 компанії (рис. 1).

Спробуємо проаналізувати цю ситуацію під іншим кутом зору. У ринковій економіці страхування, з одного боку, є засобом захисту майнових інтересів громадян, а з іншого – видом діяльності, що приносить дохід. Доходи від страхової діяльності містять два основних джерела: це страхові платежі та інвестиційна діяльність. Звісно, страхові компанії налаштовані на отримання прибутку від страхових платежів, але їх бажання не завжди реалізуються на практиці. На рис. 2–3 зображені доходи страхових компаній загалом по Україні та їх процентне співвідношення по Запорізькій області.

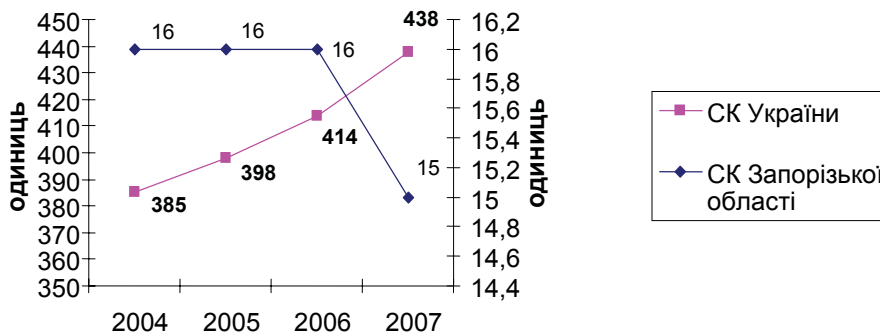


Рис. 1. Кількість страхових компаній в Україні порівняно з кількістю страхових компаній у Запорізькій області за 2004–2007 рр.

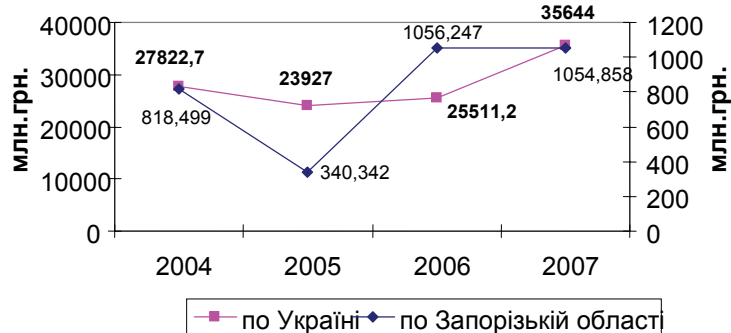


Рис. 2. Доходи страхових компаній в Україні та в Запорізькій області в 2004–2007 рр.

Як свідчать дані рис. 1, переломною була ситуація на страховому ринку у 2005 р. Не лише по Запорізькій області, але й по Україні, спостерігалось зниження дохідності компаній. Однією з можливих причин була політична нестабільність, яка навряд чи сприяла купівлі страхових продуктів. Крім цього банки пригальмували кредитування купівлі автомобілів і нерухомості, що помітно “вдарило по так званому заставному страхуванню” [5].

Це є класичним випадком, коли влада, впливаючи на соціальний капітал, призвела до збитковості більшості компаній на страховому ринку. Зобразимо графічно прибутковість загальноукраїнських та запорізьких страхових компаній (рис. 4).

Виникає питання, чому у 2006 р. при отриманні 4% від усіх доходів по Україні запорізькі компанії працювали зі збитками. Для цього проаналізуємо структуру доходів та видатків страхових компаній. Згідно з даними форми № 1-СТ “Звіт про фінансову діяльність страхових організацій” доходи страховиків складаються з надходжень страхових платежів, доходів від участі у перестрахованні, доходів сплачених перестраховиками, резервів незароблених премій, повернутих сум із резервів та інших доходів [6].

Особливу цікавість викликає інформація про процентне співвідношення доходів, отриманих від страхових платежів і, так званих, інших доходів. Інші доходи охоплюють такі, що безпосередньо непов’язані зі стра-

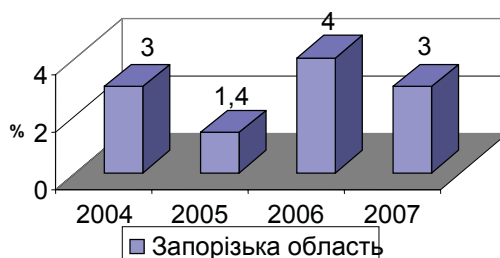


Рис. 3. Процентне співвідношення доходів страхових компаній Запорізької області до доходів усіх страхових компаній України в 2004–2007 рр.

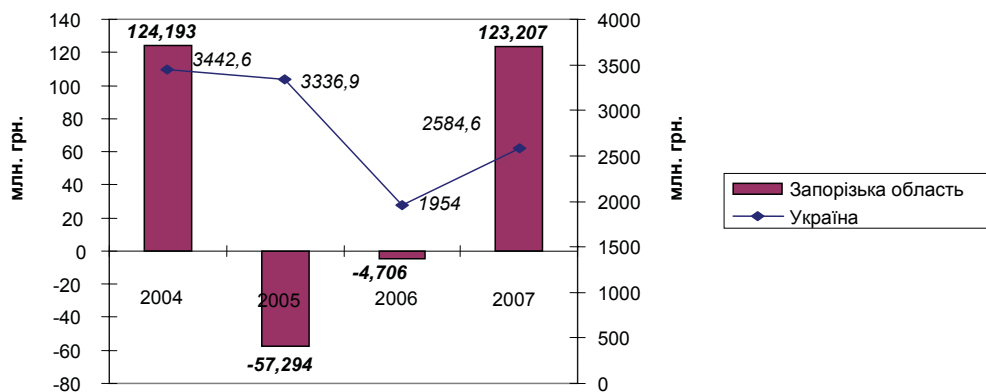


Рис. 4. Прибуток страхових компаній у Запорізькій області та в Україні в 2004–2007 рр.

ховою діяльністю, зокрема від цінних паперів та часткової участі у спільних підприємствах; прибуток від реалізації та ліквідації основних фондів; доходи від здачі окремого майна в оренду; від курсових різниць валютних рахунків та операцій в іноземній валюті; прибутки минулих років, що виявлені у звітному періоді; доходи від надходження боргів, раніше списаних як безнадійні; пеня, неустойки та інші види санкцій за порушення господарських договорів, що визнані боржником або щодо яких отримано рішення про вилучення [4].

Дані рис. 5 свідчать про те, що за період 2005–2007 рр. надходження страхових платежів значно знизилась – до 28%, а інші доходи зросли до 71,5%. Логічно припустити, що більшу частину статті “інші доходи”

займають доходи від інвестування та розміщення тимчасово вільних коштів. Вони у звіті виділені окремим рядком (рис. 6).

Окреслені тенденції ймовірно також обумовлені економічною та політичною кризою в країні, що значно зменшує соціальний капітал страхових компаній, зумовлюючи недовіру у страхувальників. Ця ситуація спонукає страхові компанії отримувати доходи від діяльності, не пов’язаної зі страхуванням. Враховуючи те, що доходи від інвестування та розміщення вільних коштів виділено в окрему статтю, всі інші доходи, крім тих, що отримано від цінних паперів та оренди, виглядають дуже сумнівно і не прозоро. А якщо проаналізувати структуру видатків, де окремо виділено дивіденди та відсотки, виплачені по цінних паперах (2004 р. – 0,2%,

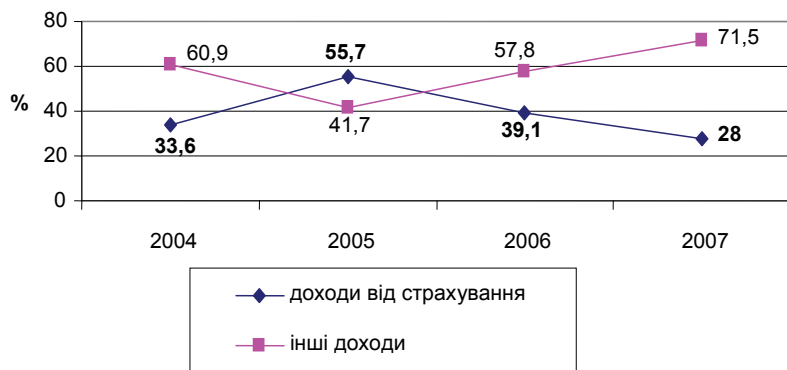


Рис. 5. Співвідношення доходів від страхування та інших доходів страхових компаній Запорізької області.

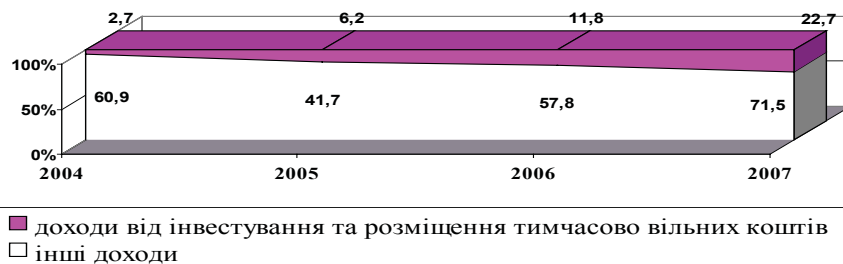


Рис. 6. Процентне відношення доходів від інвестування та розміщення тимчасово вільних коштів у структурі інших доходів страхових компаній Запорізької області за 2004–2007 рр.

2005 р. – 0, 2006 р. – 0, 2007 р. – 0), то можна зробити висновок, що кошти або майже зовсім не інвестуються у цінні папери, або інвестуються, але не приносять відсотків.

Інші видатки враховують усі види витрат на непрямую діяльність страхової організації [4]. Інші видатки, як і інші доходи, також в останні роки мають незрозуміло високий рівень (рис.7).

Проведене опитування мешканців м. Запоріжжя на предмет того, яким страховим компаніям довіряють найбільше, показало, що популярністю користуються компанії з іноземними інвестиціями та широкою мережею офісів по всій території України. Із запорізьких компаній згадували лише ВАТ СК "Орната-Січ", ТДВ СК "Мотор-Гарант", ТДВ "Кредо". Отже, можна зробити висновок, що видатки на рекламу і на відкриття нових офісів складають мізерну частку "інших видатків". Видатки на аудиторські перевірки також ще не ввійшли до практики роботи запорізьких компаній. Лише дві компанії мають свій власний сайт, хоча і там важко віднайти звичайний фінансовий звіт компанії. Зовсім інша ситуація в іноземних компаніях, більшість яких представлена і в Україні у вигляді частки в українських компаніях. Через глобальну сітку Internet населення України, зокрема Запорізької області, на жаль, має більший доступ до звітів європейських та американських компаній, ніж до компаній влас-

ного регіону. Кожна така компанія обов'язково висвітлює на своєму сайті фінансові звіти, в яких майже на 100 сторінках розписано все до останнього цента за останні 10 років. Такі компанії пишаються прозорістю своєї діяльності. Вони знають, що головне у бізнесі нематеріальних послуг – довіра клієнтів.

Серед позитивних рис, необхідно відмітити те, що на сьогодні іноземні інвестиції в українське страхування продовжують надходити. Станом на 31.12.2007 р. кількість компаній з іноземними інвестиціями становила 78, це 17% від загальної кількості зареєстрованих на цей час компаній в Україні. Вони створюють здорову конкуренцію на ринку страхових послуг, підвищують їх якість, не дозволяють ринку монополізуватися, вносять сучасні технології у страховий бізнес.

Але, на жаль, такі компанії представлені в Запоріжжі безбалансовими відділеннями, що не платять податкових платежів до місцевих бюджетів. При цьому вони обслуговують майже всіх фізичних та юридичних економічних агентів Запорізької області, за винятком тих підприємств, що, як було сказано вище, мають свої страхові компанії. При цьому всі страхові платежі перераховуються до Києва і там, у вигляді сплачених податків, підвищують доходи міського бюджету.

Проаналізувавши фінансові показники запорізьких компаній, можна зазначити,

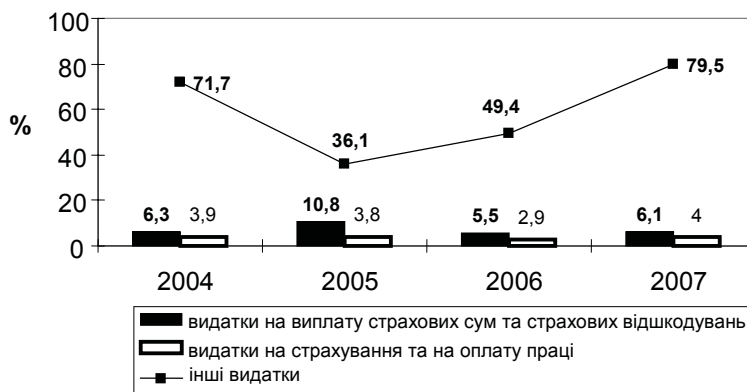


Рис. 7. Структура видатків страхових компаній по Запорізькій області

що всі актуальні проблеми у цьому секторі пов'язані із браком довіри населення. Отже, соціальний капітал на сьогодні є головним багатством кожної страхової компанії. Питання в тому, що треба робити для того, щоб ефективно його нарощувати. Для вирішення цього питання будемо використовувати розроблену автором модель структури довіри клієнтів до страхових компаній [7].

Для того, щоб сформулювати пропозиції щодо покращення кон'юнктури страхового ринку у Запорізькій області, розглянемо як визначено в моделі наступні фактори оцінки соціального капіталу: репутацію, партнерів, гарантії платоспроможності, вартість послуг, кваліфікованість персоналу, продукти та сервісне обслуговування страхових компаній.

Репутація компаній у Запорізькій області може бути покращена за рахунок:

- наголосу на термін існування компанії (більшість із них вже більше 10 років на страховому ринку Запоріжжя, що дає можливість цим компаніям краще адаптуватися до потреб населення);

- участі у благодійних акціях, масових культурних заходах, надання спонсорської допомоги;

- співпраці з аудиторськими компаніями та замовлення визначення (оцінки) рейтингу компаній, що зумовлено підвищенням рівня фінансової культури населення. Тому інформація про надійність без відповідних документів вже не влаштовує клієнтів страхових компаній.

Щодо партнерів, мається на увазі кількість великих підприємств, які співпрацюють з цією компанією (співпраця з одним потужним підприємством не є нормою); перелік банків, у яких вона має акредитацію, говорить про її фінансову спроможність, оскільки кожен із цих банків вимагає розміщення депозиту на конкретну суму. Також важливий у цьому сенсі рівень перестраховування ризиків, а саме репутація компаній, з якими співпрацює страхова організація.

До гарантій платоспроможності відносять такі фактори, як рівень капіталізації

страхових крмпаній, співвідношення нарахованих премій до сплачених відшкодувань, конкуренція, процент іноземних інвестицій. Упродовж останніх років спостерігається тенденція до зниження статутного капіталу страхових компаній області, хоча під час поточної фінансової діяльності наявність статутного капіталу в забезпеченні фінансової надійності є не менш важливим, ніж наявність страхових резервів. Щодо частки іноземних партнерів, то місцевій раді необхідно розглянути можливість заохочення іноземних інвесторів до співпраці, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності запорізьких страхових компаній на страховому ринку України.

Вартість послуг, кваліфікація персоналу, продукти та сервісне обслуговування є не менш важливими чинниками у боротьбі за підвищення соціального капіталу. Практика постійної тренінгової та мотиваційної підтримки співробітників страхових компаній дає позитивні результати. Вмотивований працівник – важлива складова позитивного іміджу компанії. Щодо страхових продуктів, то зростаюча диверсифікація страхових послуг компаній з іноземними інвестиціями змушує українські компанії бути у постійному пошуку нових ідей для зміцнення конкурентних позицій на ринку. Сьогодні в усьому світі акцент робиться не на корпоративному, а саме на роздрібному страхуванні. У цьому напрямку доцільно починати працювати і запорізьким компаніям. Особливо актуальним це питання є в той час, коли тривала криза ставить під питання існування деяких підприємств, що є основним джерелом отримання прибутків для більшості цих компаній. Звісно, вихід на новий сектор ринку тягне за собою багато витрат на розробку нових продуктів, створення принципово нового конкурентоспроможного сервісного обслуговування, рекламу та багато іншого. Але в цьому разі у клієнта не виникатимуть підозри щодо змісту статей "інші доходи", та "інші витрати", що на сьогодні значно перевищують доходи та витрати від основної діяльності страхових

компаній Запорізької області.

Підсумовуючи результати проведеного дослідження, можна дійти висновків, що у статті вперше на основі аналізу реальних показників доходів і видатків здійснено оцінку розвитку страхового ринку Запорізької області. Виокремлено стратегічні вектори розвитку страхового ринку в Запорізькій області:

- диверсифікація клієнтської бази (децентралізація і переорієнтація з корпоративного бізнесу на роздрібний);
- укрупнення компаній за рахунок поглинання, об'єднання, продажу іноземним інвесторам;
- створення сприятливих умов для іноземних інвестицій місцевими органами влади;
- вдосконалення системи звітності для страхувальників;
- зміна орієнтирів отримання доходів від непрямой діяльності компаній, на основну – страхову;
- співробітництво компаній заради єдиної мети.

У статті внесено пропозиції щодо покращення функціонування страхового ринку у Запорізькій області на основі моделі факторів оцінки соціального капіталу. Доведено, що довіра населення – це головне чого бракує запорізьким страховим компаніям.

Література

1. *Базилевич В. Д., Базилевич К. С. Страхова справа: Підручник.* – К.: Знання, 2005. – 352 с.
2. *Осадець С.С. Страхування: Підручник.* – К.: КНЕУ, 2002. – 599 с.
3. *Яворська Т. В. Страхові послуги: Навч. посіб.* – К.: Знання, 2008. – 350 с.
4. *Лень В. С. Облік та аудит у страхових організаціях: Навч. посіб.* – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 408 с.
5. *Страховики розраховують на стрімке зростання платежів 2005 року // Страхування / Статті/ <http://news.finance.ua>.*
6. *Інструкція щодо заповнення форми державної статистичної звітності № 1-СТ "Звіт*

про фінансову діяльність страхової організації" (затверджена наказом Держкомстату України від 29.11.2000 № 383).

7. *Никоненко С. В. Моделювання процесу управління соціальним капіталом страхових компаній // Держава та регіони.* – 2009. – № 1. – С. 137–143.

8. *Аналітично-інформаційна довідка щодо підсумків комплексної оцінки (рейтингу) результатів соціально-економічного розвитку території області за січень-вересень 2008 року / Сайт Запорізької обласної державної адміністрації/ <http://www.zoda.gov.ua>.*