

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ТЕРНОПІЛЬСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ
ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ
ДОМІНАНТИ ФОРМУВАННЯ
ТА ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ
РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ**

Монографія

*За редакцією
доктора економічних наук, професора
О. В. Кнейслер*

ТЕРНОПІЛЬ
ТНЕУ
2017

УДК 336.76
ББК 65.9(4Укр)26
Т33

Авторський колектив:

д.е.н., проф. О. В. Кнейслер (вступ, 2.5); д.е.н., проф. І. С. Гуцал (4.1); к.е.н, доц. О. Р. Квасовський (2.1, 2.2); к.е.н, доц. В. В. Костецький (3.3); к.е.н. Г. М. Кулина (2.6); к.е.н, доц. Н. П. Лубкей (1.1); к.е.н, доц. Н. І. Налукова (2.4); к.е.н, доц. Г. Й. Островська (3.2); к.е.н. Т. В. Письменна (2.3); к.е.н. П. М. Рендович (1.2); к.е.н, доц. Н. Я. Спасів (3.1); к.е.н, доц. І. Ф. Стефанів (4.2); к.е.н, доц. М. В. Стецько (2.1, 2.2); к.е.н, доц. Я. М. Фаріон (4.1); викладач О. М. Камінська (2.5); викладач І. М. Федорович (1.3); аспірант І. С. Карпа (3.4).

Рецензенти:

Л. Т. Гораль, доктор економічних наук, професор, директор Інституту економіки та управління у нафтогазовому комплексі, професор кафедри фінансів Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу;

М. І. Крупка, доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України, завідувач кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту Львівського національного університету імені Івана Франка;

Н. В. Ткаченко, доктор економічних наук, професор, заступник директора з навчальної роботи Інституту післядипломної освіти Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Рекомендовано до друку

*вченою радою Тернопільського національного економічного університету
(протокол № 7 від 22 лютого 2017 р.)*

Т 33 **Теоретико-методологічні домінанти формування та пріоритети розвитку ринку фінансових послуг України** : монографія / За ред. д.е.н., проф. О. В. Кнейслер. – Тернопіль : ФОП Осадца Ю.В., 2017. – 246 с.

ISBN 978-617-7516-08-7

У монографії здійснено комплексне обґрунтування теоретичних і прикладних засад формування та еволюції ринку фінансових послуг, ідентифіковано основні проблеми та окреслено вектори розвитку ринку страхових послуг. Особливу увагу приділено інноваціям у діяльності суб'єктів господарювання та необхідності модернізації банківської діяльності у контексті трансформації фінансових послуг.

Для науковців, працівників фінансової системи України, викладачів, аспірантів, магістрів та студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів, усіх, хто прагне поглибити свої знання з фінансової теорії та практики

УДК 336.76
ББК 65.9(4Укр)26

ISBN 978-617-7516-08-7

© Авторський колектив, 2017
© ТНЕУ, 2017
© ФОП Осадца Ю.В., 2017

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
-------------------	----------

РОЗДІЛ 1.

ФОРМУВАННЯ ТА ДОКТРИНА РОЗВИТКУ РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ.....	7
---	----------

1.1. Становлення та проблеми розвитку ринку фінансових послуг	7
---	---

1.2. Функціонування недержавної підсистеми інфраструктури фінансового ринку	21
---	----

1.3. Проблеми та перспективи розвитку фондового ринку України в умовах фінансової глобалізації.....	38
---	----

РОЗДІЛ 2.

ПРОБЛЕМАТИКА ТА ВЕКТОРИ РОЗБУДОВИ РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ.....	49
--	-----------

2.1. Еволюція, сучасний стан і проблеми оподаткування фінансових результатів діяльності вітчизняних страхових компаній	49
--	----

2.2. Можливості імплементації зарубіжного досвіду оподаткування страховиків в Україні	69
---	----

2.3. Розвиток ринку страхових послуг України: оцінка тенденцій та визначення перспектив.....	84
--	----

2.4. Страхове посередництво у контексті формування конкурентоспроможного страхового ринку.....	96
--	----

2.5. Інституціональні засади асистансу на страховому ринку України	125
--	-----

2.6. Вектори модернізації страхової діяльності в Україні	144
--	-----

РОЗДІЛ 3.

ІННОВАЦІЇ В ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ.....	157
--	------------

3.1. Новелізаційні підходи до трактування сутності фінансових ризиків	157
---	-----

3.2. Інституціональна система інтелектуального підприємництва.....	170
--	-----

3.3. Проблеми створення та перспективи функціонування фінансових супермаркетів в Україні	184
--	-----

3.4. Концептуальні засади розвитку фінансових послуг у сфері житлового будівництва.....	202
---	-----

РОЗДІЛ 4.

ДІЯЛЬНІСТЬ БАНКІВ У СФЕРІ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ ТА ШЛЯХИ ЇЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ.....	218
--	------------

4.1. Роль банків як фінансових посередників та вдосконалення їх взаємовідносин зі суб'єктами господарювання.....	218
--	-----

4.2. Напрямки розвитку трастових послуг банків	236
--	-----

ВСТУП

Структурні перетворення й інституціональні реформи соціально-економічної системи країни обумовлюють необхідність забезпечення перманентного розвитку ринку фінансових послуг. Виступаючи невід'ємною компонентою національної економіки, він активізує економічне зростання й стабільність функціонування суб'єктів господарювання, охоплюючи при цьому усі сфери суспільного розвитку та слугуючи джерелом фінансування економічних процесів.

Значущість ринку фінансових послуг проявляється у його здатності трансформувати вільні фінансові ресурси дрібних індивідуальних інвесторів у активний інвестиційний капітал, потреба у якому лише зростає в умовах значного дефіциту інвестиційних ресурсів. При цьому прискорюються виробничо-господарські процеси у реальному секторі економіки, реалізуються інвестиційні ініціативи по розміщенню вільних коштів, активізується діяльність суб'єктів ринку щодо використання різноманітних фінансових інструментів, полегшується контроль і управління фінансовими ризиками, спрощується доступ до значних фондів кредитних ресурсів.

Водночас, складність системи задіяних інститутів та інструментарію реалізації фінансових послуг визначаються вагомими парадигматичними зрушеннями технологічного характеру, новими як бізнес-можливостями для економічних суб'єктів, так і викликами й загрозами втрати ними конкурентних позицій. Тому розвиток ринку фінансових послуг та забезпечення ефективності і надійності функціонування його інституційних учасників є вкрай важливим питанням, яке потребує глибоких теоретико-методологічних розробок та активних практичних дій по їх впровадженню.

У світовій економічній теорії на сьогодні вже сформувався значний науковий доробок у сфері дослідження проблем функціонування ринку фінансових послуг та його впливу на соціально-економічний розвиток країни, який відображений у працях Ф. Алена, А. Асмадсон, Р. Бернарда, Б. Борна, О. Ваймана, Г. Габбарда, Дж. Кларка, С. Клессенс, Я. Міркіна, Ф. Мишкіна, Б. Рубцова, С. Тадессе, М. Тейлора, Ж. Фурастьє, П. Хартмана, Р. Херрінга, А. Сантомеро, Г. Дж. Шиназі та ін. Теоретичну основу становлення і розвитку вітчизняного ринку фінансових послуг становлять фундаментальні праці вітчизняних науковців, до яких належать: Л. Алексеєнко, О. Барановський, Є. Бобров, М. Бурмака, О. Войтенко, І. Гуцал, А. Єрмошенко, О. Кнейслер, Ю. Коваленко, В. Корнєєв, С. Науменкова, А. Титова, М. Третьяков, В. Ходаківська, В. Шелудько, С. Юрій, Г. Юрчук та ін.

Віддаючи належне існуючим напрацюванням та не применшуючи їх вагомості, слід зауважити, що окремі аспекти ринку фінансових послуг залишаються дискусійними і потребують подальшого наукового вивчення. Так, теоретики і практики використовують різні поняття і терміни, які розкривають сутність ринку фінансових послуг, що обумовлено відсутністю комплексної методики визначення змісту цієї дефініції, неоднозначно трактують його роль та значення у системі національної економіки. Також потребують практичних розробок питання розвитку зазначеного сегмента фінансової системи в умовах структурних зрушень та соціально-економічних реформ, змін нормативно-правового законодавства з питань функціонування економічних суб'єктів, удосконалення технологій надання фінансових послуг та новелізації фінансових інструментів. Усе це дає підстави стверджувати, що дослідження доміант формування та пріоритетів розвитку ринку фінансових послуг в Україні має теоретичне і практичне значення та є на часі.

У монографії обґрунтовано теоретичні і прикладні засади формування та еволюції ринку фінансових послуг, ідентифіковано основні проблеми та окреслено вектори розвитку ринку страхових послуг, особливу увагу приділено інноваціям у діяльності суб'єктів господарювання та необхідності модернізації банківської діяльності у контексті трансформації фінансових послуг.

У розділі **«Формування та доктрина розвитку ринку фінансових послуг України»** комплексно досліджено сутність ринку фінансових послуг, визначено фінансових посередників за видами фінансових послуг, окреслено основні проблеми, які стримують ефективний розвиток ринку фінансових послуг в національній економіці. Розкрито специфіку функціонування недержавної підсистеми інфраструктури фінансового ринку, висвітлено проблематику та перспективи еволюції фондового ринку України в умовах фінансової глобалізації.

Розділ **«Проблематика та вектори розбудови ринку страхових послуг в Україні»** присвячений ретроспективному аналізу сучасного стану і проблематиці оподаткування фінансових результатів діяльності вітчизняних страхових компаній із окресленням можливостей імплементації зарубіжного досвіду у зазначеній сфері. Проаналізовано тенденції та визначено перспективи розвитку ринку страхових послуг України, досліджено страхове посередництво у контексті формування конкурентоспроможного страхового ринку й інституціональні засади асистансу на ньому, окреслено вектори модернізації страхової діяльності.

У розділі **«Інновації в діяльності суб'єктів господарювання в умовах трансформації фінансових послуг»** увага зосереджена на новелізаційних підходах до трактування сутності фінансових ризиків, інституціональній системі інтелектуального підприємництва, а також розкриттю основних

проблем створення та перспектив функціонування фінансових супермаркетів в Україні.

Розділ *«Діяльність банків у сфері фінансових послуг та шляхи її модернізації»* присвячений дослідженню ролі банків як фінансових посередників у взаємовідносинах із суб'єктами господарювання та їх участі у забезпеченні регіональної інноваційно-інвестиційної стратегії, окресленні шляхів вдосконалення взаємовідносин банків з малими та середніми підприємствами та напрямків розвитку трастових послуг банків.

Таким чином, результати наукового дослідження, які містить пропонована праця, теоретичні й практичні висновки та пропозиції мають належне теоретичне обґрунтування і практичне значення, так як вони поглиблюють розуміння проблем розвитку ринку фінансових послуг і можуть бути використані під час розробки соціально-економічної політики, правових документів і стратегічних програм розвитку ринку фінансових послуг в Україні.

Колектив авторів висловлює глибоку вдячність рецензентам докторам економічних наук, професорам Ліліані Тарасівні Гораль, Михайлу Івановичу Крупці та Наталії Володимирівні Ткаченко.

Висловлюємо щирі сподівання, що наведене дослідження приверне увагу фахівців – науковців та практиків, які займаються проблемами ринку фінансових послуг, спонукатиме їх генерувати нові ідеї та пропонувати шляхи забезпечення ефективності функціонування економічних суб'єктів зазначеного ринку й способи реалізації ними фінансових послуг з метою задоволення потреб споживачів і активізації економічних процесів в країні.

РОЗДІЛ 1.

ФОРМУВАННЯ ТА ДОКТРИНА РОЗВИТКУ РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

1.1. СТАНОВЛЕННЯ ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

За ринкової системи господарювання важливою складовою фінансової системи кожної країни є фінансовий ринок. Стрімкий розвиток фінансового ринку завжди пов'язаний із формуванням та діяльністю на ньому широкого кола фінансових посередників, що обумовлює його детермінованість із виникненням та зростанням ринків фінансових послуг. Рівень розвитку національного ринку фінансових послуг та особливості його організації й регулювання віддзеркалюють усі демократичні й ринкові перетворення у країні, виступаючи індикатором ділової активності та фактором впливу на економічний розвиток держави.

Теоретико-методологічні засади та практичні аспекти формування ринку фінансових послуг в Україні розглядали у своїх наукових працях такі вітчизняні вчені, як А. А. Болдова, Ю. О. Гармашова, О. Б. Конарівська, В. П. Левченко, А. Б. Лобода, О. О. Луцишин, Є. І. Масленников, В. Ю. Мойко, О. В. Чеберяко, А. А. Чкан, І. О. Школьник, С. І. Юрій та ін. Зважаючи на динаміку розвитку ринку фінансових послуг в Україні, значний вплив на нього не лише ендогенних, але й екзогенних факторів, питання його функціонування і надалі залишаються доволі актуальними.

Варто зазначити, що до ХХ століття у науковій літературі вживався тільки термін «фінансовий ринок» та не виокремлювалось поняття «ринок фінансових послуг». Перші ґрунтовні дослідження власне ринку фінансових послуг як складової фінансового ринку датуються кінцем 1960-х років – це наукові праці американця Дж. Кларка та французького вченого Ж. Фурастьє¹. Такий стан справ пояснюється тим, що саме у ХХ ст. бурхливо розвивається сфера послуг загалом, та сфера фінансових послуг зокрема, формуються потужні національні, регіональні та міжнародні ринки фінансових послуг. Розвиток зазначених ринків супроводжується появою нових фінансових інструментів, зростанням кількості та видів фінансових посередників, що вимагає відповідного державного та наднаціонального регулювання даних процесів.

¹ Clark J. M. Competition as a Dynamic Process. – Washington DC, 1961; Fourastie J. Le Grand Espoir Du XXe siecle. – Paris, 1951.

Проблеми функціонування ринку фінансових послуг потрапляють у поле зору науковців, які починають комплексно досліджувати ринок фінансових послуг, а не лише фрагментарно окремі види фінансових послуг.

Змістові й семантичні взаємозв'язки та відмінності між поняттями «фінансовий ринок» та «ринок фінансових послуг» досить ґрунтовно, на нашу думку, висвітлено у науковій праці С. І. Юрія та О. О. Луцишина². У широкому розумінні фінансовий ринок можна визначити як ринок, на якому об'єктом купівлі-продажу виступають різноманітні фінансові інструменти та фінансові послуги³. Таким чином, у певному розумінні можна вважати ринок фінансових послуг складовою фінансового ринку. При цьому така складова є досить специфічною, певним чином інтегрованою у всі сегменти фінансового ринку.

Згідно із Законом України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» фінансові послуги – це операції з фінансовими активами, які здійснюються в інтересах третіх осіб з метою одержання прибутку чи збереження вартості фінансових активів⁴. Отже, зважаючи на те, що фінансові послуги – це послуги які пов'язані із фінансовими інструментами, та надаються фінансовими посередниками, ринок фінансових послуг функціонує шляхом реалізації фінансовими посередниками своєї діяльності на фінансовому ринку.

Загалом ринок фінансових послуг привертає особливу увагу теоретиків та практиків по декількох причинах. По-перше, сфера послуг (в тому числі і фінансових) останнім часом має тенденцію до більш швидкого розвитку у порівнянні зі сферою виробництва, у процесі якого виявляються нові потенційно прибуткові напрямки застосування капіталу. По-друге, фінансові активи мають високу мобільність, що забезпечує значний рівень дохідності за обладнаннями із ними для фінансових посередників при умові ефективної діяльності. По-третє, нові інструменти фінансового ринку, механізми й схеми ринку фінансових послуг потребують ґрунтовного вивчення з метою подальшого їх успішного застосування на практиці.

Майже кожна держава на даному етапі здійснює посилений контроль за функціонуванням національного ринку фінансових послуг, оскільки притаманний фінансовим активам високий рівень мобільності виступає передумовою значної небезпеки реалізації тіньових обладнань і схем на даному ринку.

² Юрій С. І. Ринок фінансових послуг як інституційна основа ринкової економіки / С. І. Юрій, О. О. Луцишин // Фінанси України. – 2010. – № 11. – С. 48-59.

³ Бланк И. А. Основы финансового менеджмента / И. А. Бланк : В 2-х т. 4-е изд., стер. – Т. 1. – Москва.: Омега-Л, 2012. – С. 437.

⁴ Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12.07.2001 р. № 2664-III (у редакції від 01.01.2017 р.) / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>.

Функціонування ринку фінансових послуг пов'язане із фінансовим посередництвом. Фінансові посередники є основними учасниками фінансового ринку та відіграють на ньому значну роль. Основним призначенням фінансових посередників, виходячи із їх назви, є посередництво між продавцями та покупцями фінансових активів. На перший погляд таке посередництво видається суто спекулятивною діяльністю. Проте, фінансові посередники виконують дуже важливі функції на ринку фінансових послуг.

Вони здатні акумулювати значні обсяги фінансових ресурсів та перерозподіляти їх у необхідних пропорціях на користь тих сфер, де капітали є найбільш прибутковими. При цьому, завдяки ефекту масштабу, вартість таких операцій значно зменшується, що є вигідним для прямих учасників фінансового ринку. Швидкість руху капіталу зростає. Таким чином, фінансових посередників можна розглядати як своєрідний каталізатор здійснення фінансових операцій.

Фінансові посередники об'єднують та здійснюють перерозподіл фінансових ризиків, що виявляється у зменшенні рівня ризику для окремих інвесторів. Особливістю діяльності фінансових посередників, що вирізняє їх з-поміж інших видів посередників, являється те, що вони самі часто є «виробниками» фінансових продуктів, у той час, як у інших сферах діяльності посередники виступають лише як з'єднувальний елемент.

Наявність потужної системи фінансового посередництва в країні свідчить про високий рівень розвитку її фінансових ринків. А це, в свою чергу, є важливою передумовою успішного соціально-економічного розвитку держави.

На ринку фінансових послуг вирізняють багато видів фінансових посередників. Для кожного із них, виходячи із призначення, характерні свої функції, відповідна мета та завдання.

Основними ж функціями фінансових посередників загалом є:

- підвищення ефективності перерозподілу фінансових активів між непрофесійними учасниками фінансового ринку (проявляється у економії часу на пошук продавця/покупця, зменшенні трансакційних витрат тощо);
- об'єднання заощаджень юридичних та фізичних осіб для здійснення масштабних інвестицій (таким чином фінансові посередники сприяють розвитку інвестиційного та інноваційного ринків);
- пришвидшення руху капіталу на фінансових ринках (зниження вартості фінансових операцій внаслідок дії ефекту масштабу призводить до збільшення кількості таких операцій);
- сприяння підвищенню прибутковості фінансових активів, якими володіють дрібні власники;
- вплив на формування ринкової вартості фінансових активів;
- консолідація та мінімізація фінансових ризиків шляхом диверсифікації на фінансовому ринку, що полягає в одночасній співпраці посередників із

великою кількістю продавців і покупців фінансових активів, а також у можливості торгувати різними видами фінансових інструментів;

- збалансування попиту та пропозиції на фінансові активи із різною тривалістю дії, що проявляється у вирішенні суперечностей між бажанням позичальників залучити кошти на тривалий термін та схильністю кредиторів до надання пріоритету ліквідним короткотерміновим вкладенням.

Окрім цього, фінансові посередники надають консультаційні та інформаційні послуги, а також можуть здійснювати інші специфічні функції.

Фінансових посередників класифікують за різноманітними ознаками.

За критерієм специфіки обслуговування суб'єктів фінансового ринку фінансових посередників поділяють на універсальних та спеціалізованих. Універсальними є такі посередники, які надають учасникам фінансового ринку досить широкий спектр різноманітних фінансових послуг. До таких, наприклад, відносять банківські установи. Спеціалізовані ж фінансові посередники спеціалізуються на здійсненні якогось конкретного виду діяльності. Зокрема, спеціалізованими фінансовими посередниками є пенсійні фонди, страхові компанії, інститути спільного інвестування тощо.

Вирізняють також різні види фінансових посередників за сегментами фінансового ринку, на яких вони провадять свою діяльність. Згідно даного критерію фінансових посередників поділяють на: посередників фондового ринку; посередників ринку позичкових капіталів; посередників грошового ринку; посередників валютного ринку; посередників ринку фінансових послуг; посередників ринку золота; страхових посередників.

Найбільш чисельними є посередники фондового ринку. Згідно із Законом України «Про цінні папери та фондовий ринок» на даному ринку можливо здійснювати наступні види професійної діяльності⁵:

- торгівлю цінними паперами;
- депозитарну діяльність;
- діяльність щодо управління активами інституційних інвесторів;
- клірингову діяльність;
- діяльність стосовно організації торгівлі на фондовому ринку.

Зазначені види діяльності, крім деяких визначених законом винятків, можуть здійснюватися лише за наявності виданої Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку ліцензії.

Законодавчо обумовлено, що професійну діяльність, пов'язану із торгівлею цінними паперами, можуть здійснювати торговці цінними паперами, створені у формі господарських товариств, які займаються виключно даним видом діяльності. Торговець цінними паперами може бути брокером, дилером,

⁵ Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23.02.2006 р. № 3480-IV (у редакції від 01.05.2016 р.) / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>.

а також може займатись андеррайтингом та здійснювати діяльність з управління цінними паперами. Для брокерів, дилерів та андеррайтерів існують також вимоги стосовно мінімального розміру їх сплаченого статутного капіталу.

Брокерська діяльність передбачає виконання брокером, на підставі угоди з його клієнтом, операцій із цінними паперами, котрі здійснюються від імені брокера або його клієнта за рахунок останнього. Брокерську діяльність можна визначити як комісійну, адже угода між брокером та його клієнтами має характер доручення (якщо операція здійснюється від імені клієнта) чи комісії (якщо операція проводиться від імені брокера). Таким чином, левову частку доходів фінансових брокерів становлять комісійні виплати від суми укладених ними угод. Брокер може виступати також у ролі поручителя перед третіми особами за угодами, що укладаються від імені його клієнта, отримуючи за це винагороду. До сфери діяльності брокерських фірм також належить: надання консалтингових послуг стосовно розміщення цінних паперів на первинному та вторинному ринках, створення й управління інвестиційними фондами тощо.

Фінансові брокери здійснюють свою діяльність, керуючись наступними принципами:

- у договорі, який клієнт укладає із брокером, чітко обумовлюються всі види доручень;

- брокер діє в межах встановленої суми, зберігаючи, однак, за собою певну свободу дій та право вибору згідно із зазначеними в угоді обумовленнями;

- після виконання доручення брокер зобов'язаний у визначений в угоді строк повідомити клієнта та перерахувати йому кошти, виручені від продажу цінних паперів за вирахуванням комісійних;

- клієнт може перервати угоду із брокером.

Загалом брокери надають професійну допомогу як покупцям, так і продавцям фінансових активів у здійсненні відповідних операцій на фінансовому ринку.

Дилерська діяльність пов'язана із укладенням угод щодо купівлі-продажу цінних паперів або інших фінансових інструментів від імені дилера та за його рахунок. Діяльність дилера є комерційною. Фактично вона передбачає отримання прибутку від перепродажу фінансових активів, що можливо унаслідок існування суттєвих цінових перекосів на фінансових ринках та значної їх волатильності.

Основною відмінністю між дилерами й брокерами є те, що дилер на фінансовому ринку виступає посередником у широкому сенсі, укладаючи угоди самостійно за рахунок власних коштів та приймає на себе усі ризики.

Дилерська діяльність є більш ризиковою, але й більш прибутковою. Перевагою дилерської діяльності є більша мобільність у роботі дилера в

порівнянні із брокером. Таким чином, дилери швидше реагують на цінові коливання на ринку та пом'якшують їх, здійснюючи вигідні для себе мінові операції та згладжуючи цінові перекоси. Дилерів також називають спекулянтами чи маркет-мейкерами (тими, що формують ринок).

Саме дилери забезпечують можливість інвесторам у будь-який час купити чи продати цінні папери, надають інформаційні послуги суб'єктам ринку, а також інколи виступають у ролі ведучих аукціонних торгів на біржах.

Основними функціями дилерів є:

- забезпечення ліквідності та стабільності ринку шляхом згладжування різких цінових коливань;
- збільшення швидкості обігу цінних паперів на ринку;
- вплив на формування ринкової ціни цінних паперів;
- надання інформаційних послуг щодо випуску, якості та динаміки курсів цінних паперів.

Дилери та брокери діють не лише на фондовому ринку, а й на інших сегментах ринку фінансових послуг.

Торговців цінними паперами, котрі одночасно здійснюють операції і від свого імені, і від імені клієнтів із значними пакетами цінних паперів, називають трейдерами.

Андеррайтинг – це діяльність торговця цінними паперами стосовно відчуження цінних паперів у процесі їх емісії за дорученням, від імені і за рахунок емітента на основі укладеного з ним договору. Ліцензія на провадження андеррайтингу може бути видана лише, якщо торговець цінними паперами уже здобув ліцензію на провадження дилерської діяльності.

Андеррайтерами є спеціалізовані банківські установи чи компанії, котрі займаються первинним розміщенням емітованих цінних паперів шляхом купівлі нових емісій та здійсненням їх реалізації дрібними партіями на вторинному ринку. Такі установи можуть також надавати консультації емітентам стосовно розміщення емітованих ними цінних паперів.

У відповідності до укладеного із емітентом договору андеррайтер може здійснювати:

- придбання в емітента цінних паперів та подальший їх перепродаж інвесторам;
- надання гарантій повного чи часткового продажу емітованих цінних паперів інвесторам, викуповуючи їх (повністю чи частково) по фіксованій ціні з подальшим перепродажем;
- продаж якнайбільшої кількості цінних паперів, без зобов'язання придбати ту частину цінних паперів, що не була продана.

Початок становлення ринку фінансових послуг на території сучасної України датується кінцем XVIII століття⁶. В цей час з'являються перші приватні банки, що формують своєрідний фундамент для розвитку сфери фінансових послуг. У жовтні 1796 року починає функціонувати Одеська біржа, де, окрім товарних торговельних операцій, здійснювались також операції з іноземною валютою та переказними векселями. У першій половині XIX ст. з'являються банкірські будинки, які здійснювали операції із купівлі-продажу цінних паперів, у тому числі й державних, а також операції із надання кредитів під заставу цінних паперів. У середині XIX століття лише у м. Бердичеві функціонувало 8 банківських установ⁷.

Факт скасування кріпацтва у 1861 році надає певного поштовху розвитку ринку фінансових послуг – з'являються нові банки, акціонерні компанії, товарні біржі, страхові компанії, котрі націлені на надання фінансових послуг зростаючій кількості нових клієнтів. Діяльність зазначених фінансових установ у той час практично не регулювалась державою. У Києві в даний період часу починає функціонувати ряд потужних фінансових установ: акціонерний Приватний комерційний банк (1868 р.); Київська біржова спілка (1869 р.); Київський промисловий банк (1871 р.). Слід відмітити, що до 80-их рр. XIX століття фондових бірж на території сучасної України не було, а операції щодо купівлі-продажу цінних паперів здійснювались на товарних біржах⁸.

У кінці XIX ст. з'являються повноцінні небанківські фінансові установи, перші фондові біржі. На початку XX ст. ринок фінансових послуг активно розвивається на усій території сучасної України. Зокрема, у 1917 р. лише у м. Києві функціонувало близько 35 банківських установ⁹.

Починаючи з 1917 р. діяльність ринку фінансових послуг на території сучасної України починає згортатись по мірі захоплення більшовиками нових територій та нав'язування своєї доктрини соціально-економічного розвитку. Було здійснено націоналізацію банків, запроваджено державну валютну монополію та державну монополію стосовно соціального страхування. Не варто стверджувати, що ринок фінансових послуг зовсім зник аж до розпаду Радянського Союзу. Навіть у часи найбільш жорсткої регламентації здійснення фінансових послуг державою, певні фінансові послуги усе ж надавались

⁶ Гармашова Ю. О. Передумови виникнення та генезис ринку фінансових послуг в Україні / Ю. О. Гармашова // Держава та регіони. Серія: економіка та підприємництво. – 2015. – № 5 (86). – С. 109.

⁷ Мошенский С. З. Рынок ценных бумаг Российской империи / С. З. Мошенский. – Москва : Экономика, 2014. – С. 358.

⁸ Пінчук А. Виникнення та еволюція державного управління ринками фінансових послуг на території України / А. Пінчук // Вісник Національної академії державного управління при Президентіві України. – 2012. – № 2. – С. 147–155.

⁹ Мошенский С. З. Рынок ценных бумаг Российской империи / С. З. Мошенский. – Москва : Экономика, 2014. – С. 360.

підприємствам та фізичним особам. Окрім цього, наприклад, у період НЕПУ знову почав повноцінно функціонувати ринок цінних паперів, ринок недержавного страхування тощо. Проте, однозначно можна стверджувати, що в умовах комуністичного режиму та командно-адміністративної економіки ринок фінансових послуг не може розвиватись ефективно. Тому в Українській радянській соціалістичній республіці ринок фінансових послуг був слабо розвинутим із надмірним державним регулюванням.

Починаючи із 1991 р. відкривається нова сторінка становлення й розвитку фінансового ринку України, а відтак – і вітчизняного ринку фінансових послуг. Як зазначає В. П. Левченко, фінансовий ринок та ринок фінансових послуг, маючи відмінності щодо функціонального навантаження, не можуть функціонувати відокремлено, є взаємодоповнюючими та взаємно обумовлюють рівень розвиненості один одного¹⁰. Таким чином, між періодизацією становлення фінансового ринку та ринку фінансових послуг можна провести певну паралель. Розглянувши низку ґрунтовних досліджень із даного питання¹¹, на основі їх осмислення та узагальнення, можна виділити декілька основних етапів розвитку ринку фінансових послуг України із часу здобуття нею незалежності.

Початковим етапом становлення вітчизняного ринку фінансових послуг був період із 1991 р. по 1995 р. Одразу після здобуття незалежності розпочалась нормотворча діяльність, котра торкалась і створення передумов для формування фінансового ринку. Зокрема, у 1991 р. було прийнято Закон України «Про цінні папери й фондову біржу», Закон України «Про банки та банківську діяльність»; у 1993 р. – затверджено Декрет Кабінету Міністрів України «Про страхування» тощо. Безумовно, нормативна база була

¹⁰ Левченко В. П. Розвиток ринку небанківських фінансових послуг : монографія / В. П. Левченко. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – С. 14.

¹¹ Гармашова Ю. О. Передумови виникнення та генезис ринку фінансових послуг в Україні / Ю. О. Гармашова // Держава та регіони. Серія: економіка та підприємництво. – 2015. – № 5 (86). – С. 107–111; Конарівська О. Б. Характеристика основних етапів становлення ринку небанківських фінансових послуг в Україні / О. Б. Конарівська // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». – Випуск 10 (37). – Ч. 5. – 2013. – С. 89–97. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [file:///C:/Users/ghfghf/Downloads/ecnof_2013_10\(5\)_14%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/ghfghf/Downloads/ecnof_2013_10(5)_14%20(1).pdf); Левченко В. П. Розвиток ринку небанківських фінансових послуг : монографія / В. П. Левченко. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 368 с.; Масленніков Є. І. Дослідження розвитку ринку фінансових послуг України / Є. І. Масленніков, А. А. Чкан // Економіка: реалії часу. – 2012. – № 2 (3). – С. 105–106; Пінчук А. Виникнення та еволюція державного управління ринками фінансових послуг на території України / А. Пінчук // Вісник Національної академії державного управління при Президенті України. – 2012. – № 2. – С. 147–155; Школьник І. О. Етапи розвитку фінансового ринку України та їх характеристика / І. О. Школьник // Механізм регулювання економіки. – 2008. – № 1. – С. 192–193.

недосконала, мала багато прогалин та неузгодженостей, але інакше і не могло бути під час перехідного періоду.

В Україні починає формуватись приватна власність, що також є важливою передумовою ефективного розвитку фінансового ринку. Створюється відповідна інфраструктура, зокрема, наприкінці 1991 р. починає свою діяльність Українська фондова біржа. Змінюється формат функціонування банківської системи, зростає кількість банків. Зазнає певних трансформацій і сфера страхування, з'являються нові страхові компанії.

Початковий етап становлення вітчизняного ринку фінансових послуг характеризується певною хаотичністю, відсутністю належного контролю за діяльністю фінансових установ. Крім цього, на фоні гіперінфляції, стагнації економіки, зубожіння значної частини населення, зростання безробіття, на фінансовому ринку було реалізовано велику кількість незаконних тіньових оборотів. Це підірвало довіру населення до фінансових установ, що у подальшому дещо загальмувало розвиток ринку фінансових послуг.

Період з 1996 р. по 2001 р. характеризується створенням системи спеціалізованих державних органів регулювання ринку фінансових послуг. Розвивається банківська система України. Починаючи із 1996 р. спостерігається тенденція до стабілізації кількості банків в Україні на рівні близько 200 установ¹². Хоча кількість банківських установ не збільшується, але обсяги статутних капіталів банків зростають, що вказує на перспективність для інвесторів вкладення капіталів у банківську сферу.

Визначальними рисами наступного етапу розвитку ринку фінансових послуг України (2001-2005 рр.) є прийняття значної кількості нормативних актів, що регламентують його функціонування, а також стрімке зростання числа фінансових посередників небанківського типу¹³. Досить ефективно у цей час функціонують банківські установи. Статистичні дані вказують на те, що упродовж 2001-2008 рр. переважаюча частка заощаджень домогосподарств зберігалась на депозитних рахунках у банках.

Щодо фінансових посередників небанківського типу, кількість яких з 2001 р. значно зросла в Україні, слід вказати, що згідно із міжнародною класифікацією, фінансових посередників поділяють за видами фінансових послуг, які вони надають (рис. 1.1).

¹² Масленніков Є. І. Дослідження розвитку ринку фінансових послуг України / Є. І. Масленніков, А. А. Чкан // Економіка: реалії часу. – 2012. – № 2 (3). – С. 106.

¹³ Гармашова Ю. О. Передумови виникнення та генезис ринку фінансових послуг в Україні / Ю. О. Гармашова // Держава та регіони. Серія: економіка та підприємництво. – 2015. – № 5 (86). – С. 109.

Депозитні інститути – це фінансово-кредитні установи, котрі мають право залучати депозити на рахунки¹⁴.



Рис. 1.1. Класифікація фінансових посередників за видами фінансових послуг

Основою їх діяльності є, з одного боку, залучення коштів від фізичних та юридичних осіб у вигляді депозитів, а з іншого – надання позик за рахунок акумульованих таким чином коштів.

Найбільш чисельними установами в групі депозитних інститутів є банки. Комерційні банки надають своїм клієнтам цілий спектр банківських послуг. Крім універсальних банківських операцій із залучення, зберігання коштів та використання їх частини для надання кредитів, банківські установи здійснюють розрахункове й касове обслуговування клієнтів, довірчі операції, видачу гарантій та поручительств, операції з цінними паперами, надання консультаційних послуг тощо.

До депозитних інститутів належать також кредитні спілки, що є некомерційними організаціями, заснованими у формі кооперативу чи взаємного фонду з метою акумулювання коштів своїх членів для подальшого їх взаємного кредитування.

¹⁴ Рубанов П. М. Види та роль фінансових посередників на сучасному етапі розвитку фінансової системи / П. М. Рубанов // Вісник Запорізького національного університету. – 2012. – № 3 (15). – С. 205.

Ощадно-позикові асоціації – це фінансові інститути, які акумулюють кошти на депозитних рахунках, використовуючи їх в основному на кредитування фізичних і юридичних осіб під заставу нерухомості.

До контрактно-ощадних установ належать фінансово-кредитні організації, які здійснюють залучення коштів на договірних засадах за рахунок періодичних внесків юридичних чи фізичних осіб. Як правило, такі установи укладають довготермінові угоди зі своїми клієнтами. До контрактно-ощадних установ відносять страхові компанії та пенсійні фонди.

Позитивним моментом у діяльності контрактних ощадних інститутів є те, що перед ними стоять менші вимоги стосовно ліквідності їх активів, ніж перед депозитними установами, тому вони вкладають велику частку акумульованих коштів у довгострокові цінні папери.

Страхові компанії – це юридичні особи, котрі залучають кошти клієнтів під відповідні зобов'язання та повинні сплатити клієнту певну суму коштів, обумовлену у страховому договорі, в разі настання страхового випадку. За рахунок фондів, що формуються із страхових внесків, страхові компанії утворюють резерви, які разом із частиною власного капіталу інвестують у високоприбуткові фінансові інструменти.

Пенсійні фонди – це фонди, які створені для грошового забезпечення громадян, що виходять на пенсію. Пенсійні фонди поділяють на державні та недержавні. Усі недержавні пенсійні фонди функціонують на страхових засадах, а їх діяльність базується на основі принципу накопичення. Державні ж пенсійні системи можуть бути накопичувальними та солідарними.

Особливостями функціонування пенсійних фондів є:

- регулярне надходження грошових коштів від платників;
- необхідність здійснення регулярних виплат з фонду (насамперед у вигляді пенсій);
- можливість досить точного прогнозування обсягів доходів і виплат;
- невідворотний характер зобов'язань стосовно пенсійних виплат.

Зазначені особливості дають змогу планувати пенсійним фондам свою інвестиційну діяльність на тривалу перспективу, тому вони є активними учасниками на фінансовому ринку, виступаючи потужними інвесторами. Пенсійні фонди намагаються уникати надто ризикових фінансових інструментів, для них більш важливою є надійність, а не дохідність цінних паперів.

Діяльність інвестиційних посередників спрямована на здійснення інвестицій за рахунок акумульованих коштів своїх клієнтів. Інвестиційні посередники представлені інвестиційними компаніями, інвестиційними та іпотечними банками тощо.

Інвестиційні компанії – це компанії, які інвестують свій капітал в інші підприємства та компанії. Такі компанії спеціалізуються на стратегічному

управлінні грошовими коштами дрібних інвесторів, які вони акумулюють шляхом продажу останнім цінних паперів власної емісії.

Інвестиційні компанії водночас виступають як емітенти, держателі, покупці та продавці цінних паперів. Вони також можуть займатися управлінням активами інвестиційних фондів, виступати як інвестиційні керуючі чи надавати консультації іншим інвестиційним інвесторам. Діяльність по управлінню цінними паперами інвестиційні компанії провадять від свого імені на підставі відповідного договору за певну винагороду.

Інвестиційні фонди, як один із видів інвестиційних компаній, створюються у формі акціонерних товариств, котрі акумулюють заощадження невеликих індивідуальних інвесторів з метою здійснення спільного інвестування. Інвестиційні фонди емітують власні цінні папери – інвестиційні сертифікати. Свій портфель цінних паперів такі фонди формують, зазвичай, за рахунок фінансових ресурсів інвестиційних трастів, котрі створюються тимчасово.

Сучасний період розвитку вітчизняного ринку фінансових послуг є доволі складним. В Україні сформовано банківсько орієнтовану модель організації фінансового посередництва, у якій провідна роль на ринку фінансових послуг належить банкам. У структурі активів вітчизняних фінансових посередників частка активів банківських установ є переважаючою та складає більше 90 %¹⁵.

Щодо небанківського фінансового сектора, то останніми роками загалом спостерігається його згортання. Так, упродовж 2014-2015 рр. кількість компаній на вітчизняному страховому ринку зменшилась на 12 %¹⁶. Схожа ситуація спостерігається і стосовно небанківських кредитних установ. Також останнім часом спостерігаються негативні тенденції на ринках послуг фінансового лізингу та факторингу. Виключення становлять хіба що ломбарди.

Серед основних проблем розвитку ринку фінансових послуг в Україні варто виділити: недосконалу нормативно-правову базу, що регламентує діяльність фінансових посередників; невідповідність законодавчих норм, які регулюють надання деяких видів фінансових послуг на вітчизняному ринку, міжнародним стандартам; відсутність довгострокової обґрунтованої та дієвої стратегії розвитку ринку фінансових послуг; недостатній розвиток інфраструктури даного ринку; наявність значних ризиків для інвесторів та інших учасників ринку фінансових послуг; відсутність належного державного контролю за діяльністю фінансових посередників тощо.

¹⁵ Чеберяко О. В. Моделі фінансових посередників та їх класифікація в Україні / О. В. Чеберяко, А. Б. Лобода // Економічний часопис – XXI. – 2013. – № 7-8 (1). – С. 73.

¹⁶ Аналітичний огляд ринку небанківських фінансових послуг України за підсумками 2015 року / Національне рейтингове агентство «Рюрік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://rurik.com.ua/documents/research/non_banks_4_2015.pdf.

Вітчизняні вчені А. А. Болдова та В. Ю. Мойко вказують також на проблему недостатньої інтегрованості ринку фінансових послуг України у світовий економічний простір¹⁷. Варто вказати, що потрібно здійснювати таку інтеграцію, зважаючи на національні інтереси та забезпечуючи належний рівень економічної безпеки держави.

Отож, з метою забезпечення ефективного розвитку ринку фінансових послуг в Україні необхідно, перш за все, не лише розробити довгострокову стратегію його розвитку, але й активно та поступально реалізовувати її.

Література

1. Аналітичний огляд ринку небанківських фінансових послуг України за підсумками 2015 року / Національне рейтингове агентство «Рюрік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://rurik.com.ua/documents/research/non_banks_4_2015.pdf.
2. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента / И. А. Бланк : В 2-х т. 4-е изд., стер. – Т. 1. – Москва.: Омега-Л, 2012. – 592 с.
3. Болдова А. А. Ринок фінансових послуг України : глобалізаційний аспект / А. А. Болдова, В. Ю. Мойко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2012. – № 1. – С. 72–79.
4. Гармашова Ю. О. Передумови виникнення та генезис ринку фінансових послуг в Україні / Ю. О. Гармашова // Держава та регіони. Серія: економіка та підприємництво. – 2015. – № 5 (86). – С. 107–111.
5. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23.02.2006 р. № 3480-IV (у редакції від 01.05.2016 р.) / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>.
6. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12.07.2001 р. № 2664-III (у редакції від 01.01.2017 р.) / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>.
7. Конарівська О. Б. Характеристика основних етапів становлення ринку небанківських фінансових послуг в Україні / О. Б. Конарівська // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». – Випуск 10 (37). – Ч. 5. – 2013. – С. 89–97. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [file:///C:/Users/ghfghf/Downloads/ecnof201310\(5\)14%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/ghfghf/Downloads/ecnof201310(5)14%20(1).pdf).
8. Левченко В. П. Розвиток ринку небанківських фінансових послуг : монографія / В. П. Левченко. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 368 с.

¹⁷ Болдова А. А. Ринок фінансових послуг України : глобалізаційний аспект / А. А. Болдова, В. Ю. Мойко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2012. – № 1. – С. 76.

9. Масленніков Є. І. Дослідження розвитку ринку фінансових послуг України / Є. І. Масленніков, А. А. Чкан // *Економіка: реалії часу*. – 2012. – № 2 (3). – С. 105–106.
10. Мошенский С. З. Рынок ценных бумаг Российской империи / С. З. Мошенский. – Москва : Экономика, 2014. – 560 с.
11. Пінчук А. Виникнення та еволюція державного управління ринками фінансових послуг на території України / А. Пінчук // *Вісник Національної академії державного управління при Президентові України*. – 2012. – № 2. – С. 147–155.
12. Рубанов П. М. Види та роль фінансових посередників на сучасному етапі розвитку фінансової системи / П. М. Рубанов // *Вісник Запорізького національного університету*. – 2012. – № 3 (15). – С. 204–209.
13. Чеберяко О. В. Моделі фінансових посередників та їх класифікація в Україні / О. В. Чеберяко, А. Б. Лобода // *Економічний часопис – XXI*. – 2013. – № 7-8 (1). – С. 72-75.
14. Школьник І. О. Етапи розвитку фінансового ринку України та їх характеристика / І. О. Школьник // *Механізм регулювання економіки*. – 2008. – № 1. – С. 192–193.
15. Юрій С. І. Ринок фінансових послуг як інституційна основа ринкової економіки / С. І. Юрій, О. О. Луцишин // *Фінанси України*. – 2010. – № 11. – С. 48–59.
16. Clark J.M. *Competition as a Dynamic Process*. – Washington DC, 1961.
17. Fourastie J. *Le Grand Espoir Du XXe siecle*. – Paris, 1951.

1.2. ФУНКЦІОНУВАННЯ НЕДЕРЖАВНОЇ ПІДСИСТЕМИ ІНФРАСТРУКТУРИ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

Сучасні умови розвитку фінансового ринку України обумовлюють наявність його розвиненої інфраструктури, особливо недержавної підсистеми, яка мобілізує потенційні можливості для активізації соціально-економічного розвитку й дозволяє більш ефективно задовольняти фінансові потреби суб'єктів фінансових відносин.

Інфраструктура фінансового ринку України кількісно та якісно відрізняється від країн з розвинутою ринковою економікою. Разом з тим, нерозвиненість ринкової економіки, низький рівень добробуту населення й недостатність розвитку самої інфраструктури фінансового ринку обумовили існування таких проблем як: низький ступінь акумуляції заощаджень; вивіз капіталу; кризи фінансових інститутів, неефективність страхової медицини, системи пенсійного забезпечення, іпотеки; регіональні диспропорції в рівні задоволення фінансових потреб. Для того, щоб прискорити ринкові перетворення в Україні, необхідно нарощувати масштаби та якісно удосконалювати її недержавну підсистему інфраструктури фінансового ринку.

В умовах ринкової економіки процес мобілізації тимчасово вільних грошових коштів фізичних і юридичних осіб та їх перерозподілу між секторами економіки відбувається на фінансовому ринку. Чим різноманітніша з погляду суб'єктів і розмірів структура заощаджень та інвестицій, тим більшою є потреба в існуванні фінансового ринку. Розвиток фінансового ринку значною мірою відображає гнучкість фінансової системи й швидкість її пристосування до змін в економічному та політичному становищі країн, а розвинуті фінансові ринки стимулюють і посилюють фінансові потоки в економіці та зменшують суспільні витрати і, зокрема, витрати кожного учасника ринку.

Саме цей ринок має істотний вплив на розвиток економіки країни в цілому та її регіонів, адже кожна підприємницька структура повинна постійно співпрацювати з інститутами фінансового ринку, від їх розвитку залежить діяльність суб'єктів господарювання і, у свою чергу, без ефективного функціонування національної економіки неможливим є процес створення досконалого фінансового ринку.

Проблема розвитку інфраструктури фінансового ринку розглядалася в науковій літературі неодноразово. Проте, одноосібного визначення інфраструктурних характеристик різних систем у даний час не існує. Різні підходи до них в узагальненому виді наведені в енциклопедичних словниках, що мають дослідницький характер.

Внутрішня організація недержавної підсистеми може бути наведена ієрархічною секторною моделлю, яка заснована на ступені самостійності

суб'єктів господарювання у формуванні фінансових потоків та характеру їх фінансових потреб (рис. 1.2).

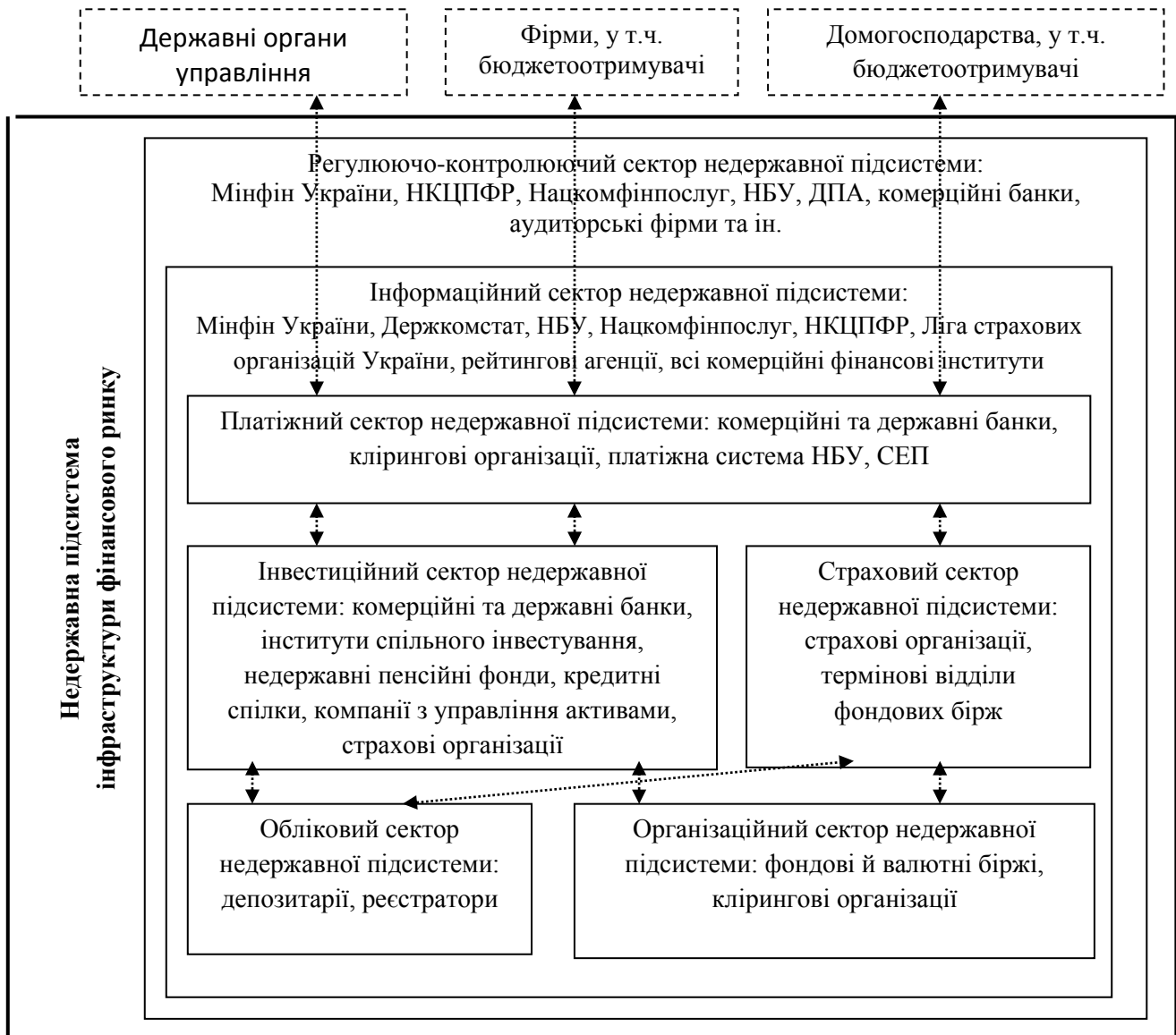


Рис. 1.2. Секторна модель недержавної підсистеми інфраструктури фінансового ринку й основні фінансові потоки

Умовні позначки: суцільна лінія – сектору і підсистеми інфраструктури фінансового ринку, крапкові лінії – фінансові потоки, пунктирні лінії – суб'єкти, що створюють фонд фінансових ресурсів і фінансові потоки.

Одними вченими визначені такі категорії ринкової економіки як «інфраструктура, у рамках якої виділяються виробнича, соціальна й інституціональна, «інфраструктура ринкова», «інфраструктура інноваційна»,

«інфраструктура підприємницька», «банківська інфраструктура»¹. Інші вчені розглядають інфраструктуру економіки, інфраструктуру ринку цінних паперів, інфраструктуру аудиторського ринку². Загальним моментом при визначенні цих категорій є вказівка на те, що інфраструктура створює загальні умови ефективної господарської діяльності, хоча й у різних напрямках функціонування суспільства: при реалізації процесів виробництва, відтворенні робочої сили й життєдіяльності населення, підтримці інновацій та ін.

Ряд інститутів (банки, страхові організації, біржі) можуть входити до кількох секторів фінансової інфраструктури. Це пов'язано з особливостями фінансових потоків, що дозволяють одночасно задовольняти кілька фінансових потреб. Наприклад, біржа – не тільки майданчик для взаємодії контрагентів. Вона дає можливість шляхом хеджування знизити ризик несприятливої зміни цін.

Набір інститутів, що складають недержавну підсистему інфраструктури фінансового ринку, рухливий, оскільки змінюється законодавство, впроваджуються нові технології. У зв'язку з цим з'являються нові види організацій (наприклад, фінансові супермаркети), впроваджуються фінансові консультанти. У той же час підсилюється тенденція до створення такої організації, що одночасно могла б представляти різні сектори інфраструктури фінансового ринку.

Не всі організації недержавної підсистеми інфраструктури фінансового ринку мають рівне значення в господарських зв'язках. Найбільш важливими є банки, тому що вони охоплюють фінансові потоки всіх суб'єктів економіки й майже забезпечують рух коштів у суспільстві в цілому. Відсутність інших інститутів інфраструктури фінансового ринку небажана, тому що це знижує ефективність функціонування суспільного виробництва, не даючи реалізовуватися всім необхідним взаємозв'язкам між суб'єктами господарської діяльності.

Усі інститути недержавної підсистеми інфраструктури фінансового ринку в обов'язковому порядку взаємодіють зі своїми контролюючими органами. Функціонування недержавної підсистеми інфраструктури фінансового ринку як цілого припускає існування єдиного органу його державного регулювання – мегарегулятора. У даний час вони вже створені в ряді країн (Норвегії – в 1986 р., Канаді – 1987 р., Данії – 1988 р., Швеції – 1991 р., Великобританії – 1997 р., Японії, Кореї, Австралії, Ісландії – у 1999 рр.) і мають невеликі ринки або значну частку на ринках фінансових конгломератів, тому фінансові

¹ Энциклопедический словарь. Современная рыночная экономика. Государственное регулирование экономических процессов / [Общ. ред. : Кушлин В.И., д.э.н., проф., чл.-кор. РАН Чичканов В.П.] – М. : Изд-во РАГС, 2004. – 744 с.

² Финансово-кредитный энциклопедический словарь : под общ. ред. А.Г. Грязновой. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 1168 с.

інститути діють у рамках групи. В існуючих моделях мегарегулятори або поєднують регулювання й нагляд, або, і це більша їх кількість, здійснюють тільки нагляд за фінансовим сектором. Усередині мегарегулятор будується за секторальним принципом – комерційні банки, страхові організації, цінні папери з виділенням ведучих регуляторів, відповідальних за фінансові конгломерати³.

Таким чином, роль інфраструктури фінансового ринку полягає у створенні загальних умов руху фінансових ресурсів для забезпечення нормального відтворення недержавної підсистеми інфраструктури фінансового ринку. Вона є частиною ринкової інфраструктури та фінансової системи і сама є складною системою фінансових інститутів, що забезпечує ефективний, гармонійний рух фінансових потоків. Виходячи з розходжень зазначених фінансових потоків, інфраструктуру фінансового ринку доцільно розділити на дві підсистеми: недержавну й державну. Внутрішня організація недержавної підсистеми може бути наведена секторною моделлю, що заснована на ступені самостійності суб'єктів господарювання у формуванні фінансових потоків та характеру їх фінансових потреб. У даний час системність організаційного оформлення інфраструктури фінансового ринку в багатьох країнах світу почала підвищуватися за рахунок створення мегарегуляторів її недержавного сектору.

Під впливом глобалізації знаходиться 70-80% міжнародної зовнішньої торгівлі й світових фінансів⁴. У той же час на сучасному етапі функціонування інфраструктури фінансового ринку існує безліч проблем. При використанні інтернет-трейдингу виникають питання безпеки проведення операцій, нерозвиненості платіжної й низької пропускної здатності самої торгової системи, досить високої ймовірності технічного збою каналу «інвестор – торговий майданчик», відносно тривалого часу оформлення документів. Існуюча регіоналізація світової економіки не сприяє вільному переміщенню капіталу. Є проблеми з реєстрацією прав власності при перебуванні контрагентів у різних країнах. Для державних органів актуальна проблема захисту інформації, що обмежує створення глобальної інфраструктури фінансового ринку.

Таким чином, принципи функціонування економіки в цілому обумовлюють сьогодні наступні особливості існування інфраструктури фінансового ринку як системи:

- фінансової уніфікації, що забезпечує однотипність руху фінансових потоків між домогосподарствами, приватними й державними структурами;
- прозорості фінансових потоків, що дозволяє використовувати єдині методики виміру;

³ Миркин Я.М. Рынок ценных бумаг России: воздействие фундаментальных факторов, прогноз, политика развития / Я.М. Миркин. – М. : Альпина Паблишер, 2012. – 348 с.

⁴ Мочерний С.В. Сутність фінансів у контексті економічних відносин / С.В. Мочерний, Я.С. Ларіна, О.Я. Плахотнюк // Фінанси України. – 2015. – № 3. – С. 16–22.

- конкурентоспроможності між інститутами інфраструктури фінансового ринку, за рахунок якої стає більш ефективним комплексне надання ними фінансових послуг;

- монополізації фінансових ринків, що виражається в концентрації й централізації фінансових потоків в окремих фінансових інститутах;

- інтеграції фінансових потоків незалежно від державної приналежності.

Специфіка прояву всіх цих рис на третьому етапі розвитку інфраструктури фінансового ринку в світі, веде до їх глобалізації, а це означає, що ці процеси йдуть не тільки в рамках однієї країни, а й між країнами, проникаючи на фінансовий ринок України.

Системні принципи формування інфраструктури фінансового ринку визначені для наступних форм руху фондів фінансових ресурсів:

1. Для інвестиційних фінансових потоків: наданих у кредит – принципи зворотності, терміновості й платності, у тому числі при іпотеці – спеціальності (здійснення тільки визначених видів угод), конкурентності (вимоги банку до позичальників повинні бути ідентичні зобов'язанням банку по позикових паперах), покриття (для покриття вартості застав банк повинен утворювати резервний капітал) для іпотечних банків; обумовлених у рамках одного інвестора – принцип відповідності між прибутковістю й ризиком активів, з одного боку, і зобов'язань – з іншого⁵.

2. Для бюджетних фінансових потоків: оподатковування; функціонування бюджетної системи України.

3. Для формування інфраструктури фінансового ринку регіону: внутрішня структурна збалансованість (всі суб'єкти взаємозалежні й між ними існують прогресивні пропорції); загальність і розмаїтість (загальна збалансованість суб'єктів, обов'язкова погодженість фаз регіонального відтворення); адаптація до зовнішнього середовища (пристосування, оперативність взаємодії з іншими регіонами); захищеність (протистояння негативним імпульсам)⁶.

4. Відповідно цілям державного регулювання інфраструктури фінансового ринку, які визначені в меморандумі Міжнародної організації комісій з цінних паперів «Мета і принципи регулювання в області цінних паперів» у 1998 році і фактично є принципами організації руху фінансових потоків на фінансових ринках: захист інвестора; забезпечення справедливості (тобто рівний доступ і регулювання фінансових ринків); ефективності і прозорості ринків; зниження системних ризиків⁷.

⁵ Фабоцци Ф. Управление инвестициями / Фабоцци Ф.; пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, – 2012. – С. 143–148.

⁶ Мишкін Ф. Економіка грошей, банківської справи і фінансових ринків / Ф. Мишкін; пер. з англ. С. Панчишина, Г. Стеблій, А. Стасишина. – К. : Основи, 2014. – 963 с.

⁷ Іткін Д.Ф. Стратегічні підходи до проблеми функціонування кредитно-фінансових установ / Д.Ф. Іткін // Финансовые рынки и ценные бумаги. – 2015. – № 5. – С. 12–17.

Загальними моментами зазначених принципів є забезпечення справедливості (рівності), загальності (єдності, розмежування доходів і витрат по рівнях бюджетів), визначеності (гласності). Для тих фінансових потоків, що самостійно формуються приватними фірмами за власним розсудом (інвестиційні, на фінансових ринках), в якості загального принципу вказується фінансова стійкість (захист прав інвестора, відповідність між доходами від активів і зобов'язаннями). Тільки при поширенні цих принципів на формування інфраструктури фінансового ринку як системи, буде забезпечено виконання її функціональної ролі – створити можливості руху у вигляді фінансових потоків фондів фінансових ресурсів на визначеній території в інтересах усіх суб'єктів господарювання – держави, приватних фірм і домогосподарств як економічних агентів.

Виходячи з цього інфраструктура фінансового ринку як єдине ціле, пов'язана з обслуговуванням фінансових потоків державною і недержавною підсистемами, повинна формуватися на основі наступних загальних принципів:

- об'єктивності сформованої інформації;
- загальності;
- рівномірної доступності.

Принцип об'єктивності сформованої інформації означає, що відкрита інформація про фінансовий потік відображає фактичні особливості його руху є результатом об'єктивних процесів взаємодії економічних інтересів держави, приватних структур і домогосподарств як економічних агентів за повнотою відображення в ній фактичних процесів.

Принцип загальності пов'язаний з тим, що інфраструктура фінансового ринку є єдиним каналом руху фінансових потоків, що забезпечують взаємозв'язок між суб'єктами ринкових відносин. Тому вона повинна надавати можливості задоволення фінансових потреб для всіх суб'єктів господарювання, домогосподарств й державних органів.

Принцип рівномірної доступності припускає, що всі суб'єкти можуть використовувати послуги, надані організаціями інфраструктури фінансового ринку рівною мірою на основі законодавчих норм. Ці загальні принципи дозволяють інфраструктурі фінансового ринку забезпечити виконання необхідних функцій.

Реалізація принципів спільності й рівної доступності забезпечує взаємодію між усіма ринковими суб'єктами. Завдяки реалізації принципу об'єктивності відтворюється інформаційне поле, на підставі якого приймаються рішення про подальші напрямки використання фінансових засобів.

Саме тому, що існують різні види фінансових потоків, специфіка їх руху обумовлює необхідність існування системних специфічних принципів формування інфраструктури фінансового ринку, відображаючи особливості руху фінансових потоків визначених видів.

Особливі принципи формування недержавної підсистеми інфраструктури фінансового ринку визначаються розходженнями руху окремих фінансових потоків. Вони обумовлені специфікою взаємозв'язків недержавної підсистеми інфраструктури фінансового ринку з іншими фірмами й домогосподарствами. Наочно цей механізм проілюстрований на рис. 1.3.

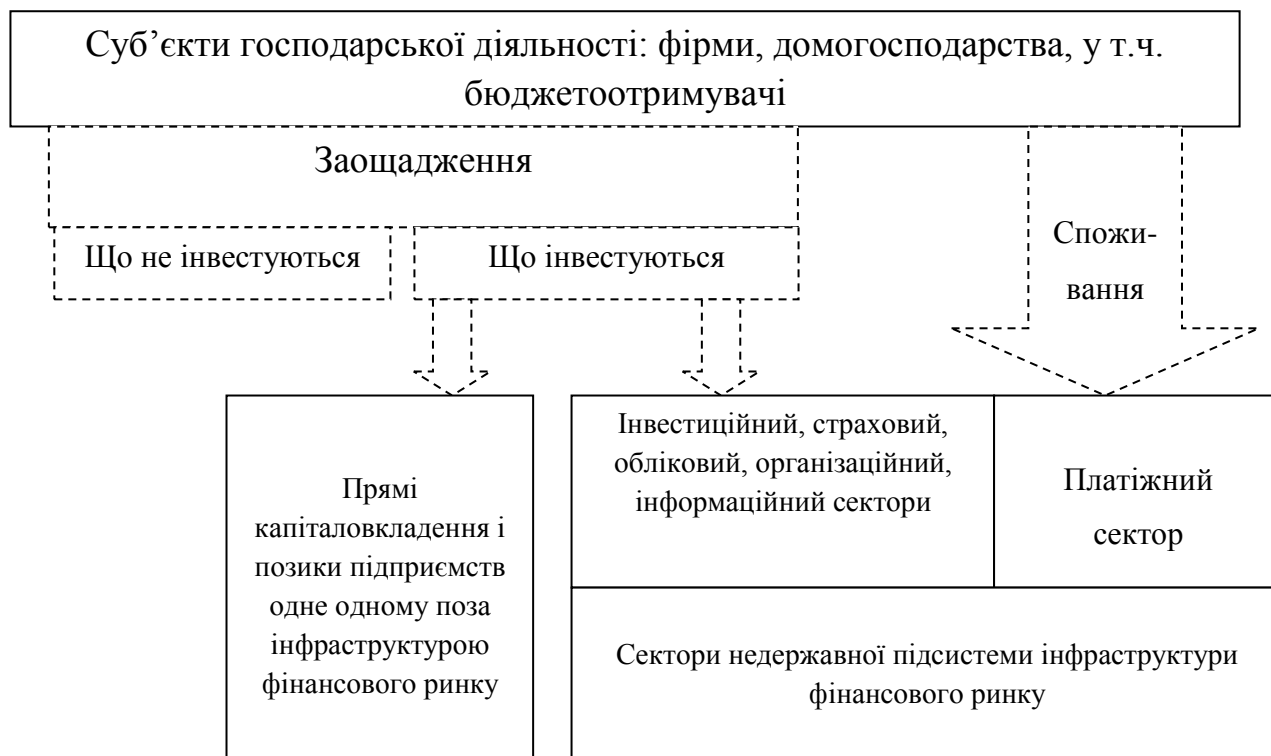


Рис. 1.3. Схема руху фінансових потоків у недержавній підсистемі інфраструктури фінансового ринку

Умовні позначки: пунктирними лініями показані основні фінансові потоки.

Особливі принципи формування інфраструктури фінансового ринку стосовно кожного фінансового потоку впливають зі специфіки їх руху, які розглядаються різними економічними концепціями. Спираючись на світовий досвід і різні економічні школи, їх можна застосувати для аналізу формування фінансових потоків у сучасній фінансовій системі України.

Основним фінансовим потоком є «споживання». Він формується у зв'язку з задоволенням первинних потреб і тому визначає величину всіх інших. Рух фінансового потоку «споживання» забезпечує оплату потокового споживання домогосподарств, придбання фірмами ресурсів у процесі відтворення й відрізняється для фірм і домогосподарств.

Фінансовий потік «споживання» рухається через платіжний сектор недержавної підсистеми інфраструктури фінансового ринку, тому що задоволення потреб у ринковій економіці йде у вигляді розрахунків. Перехід

доходу зі споживання в заощадження, виходячи з приведених вище пояснень, повинний бути гнучким, тому принципом формування платіжного сектора недержавної підсистеми інфраструктури фінансового ринку є принцип рухливості. Він означає, що формується єдиний фінансовий потік, який забезпечує домогосподарствам можливість переходу фінансового потоку з форми «споживання» у форму «заощадження».

У наш час принципу рухливості банки дотримуються через те, що в депозитних договорах існує пункт про можливість їх дострокового припинення з повною чи частковою втратою відсотків, а також тому, що існують вклади до запитання. Із усіх відомих на сьогоднішній день видів банківських послуг принципу рухливості найбільш повно відповідають платіжні системи, засновані на використанні пластикових карток.

Дотримуючись цього принципу, інфраструктура фінансового ринку забезпечує виконання відтворювальної і розподільної функцій, створює можливість для безперешкодного переходу фінансових потоків із форми «споживання» в «заощадження» та назад.

Для фінансового потоку «споживання» фірмам теж необхідно дотримуватися принципу рухливості. Це пов'язано зі специфікою руху цього фінансового потоку, обумовленого ефектами доходу (випуску продукції) й заміщення в умовах як існуючої, так і недосконалої конкуренції. Перерозподіл капіталу на використання різних ресурсів створює для фірм можливість направляти засоби на придбання того, що у даний момент забезпечить одержання найбільшого ефекту.

У той же час, при нестабільній макроекономічній ситуації в країні, наявності «тіньової» економіки, інтенсивному вивозі капіталів, «відмиванні» грошей при використанні принципу рухливості формування недержавної підсистеми інфраструктури фінансового ринку потрібно введення законодавчих обмежень для збільшення інвестиційних ресурсів. Ці обмеження за рухом фінансового потоку «споживання» можуть бути зняті тільки за таких умов, що дозволили б забезпечити єдність інтересів усіх суб'єктів господарювання.

Для того, щоб рух потоку «споживання» був безупинним, платіжний сектор повинен мати фінансову стійкість.

Фінансовий потік «заощадження» – це та частина доходу, що залишилася після споживання. Причинами появи заощаджень є: надлишок доходів у порівнянні з обсягом споживання, відкладений попит, нагромадження для фінансування форс-мажорних обставин. На практиці фінансовий потік «заощадження» існує в одній із трьох форм:

- той, що не інвестується, тобто знаходиться «у панчосі»;
- той, що інвестується через інститути інфраструктури фінансового ринку;

- той, що інвестується без участі фінансових інститутів (за винятком тих, котрі здійснюють платежі), наприклад, у вигляді прямих капітальних вкладень, позик підприємств одне одному, антикваріат, людський капітал.

Частина заощаджень, що не інвестуються – це доход фірм і домогосподарств, що не реінвестується в національну економіку. Він нелегально вивозиться за кордон, наприклад, в офшорні зони, витрачається легально на не продуктивне споживання. Для домогосподарств накопичення, що не інвестуються, – це збереження цінностей (гривні, валюти, золота) у будь-яких сховищах (будинку, у комерційних банках). В Україні за період ринкової трансформації економіки заощадження вилучалися державою двічі у великих масштабах без істотної компенсації. Це привело до того, що фінансовий потік «заощаджень, що не інвестуються», істотно переважає над іншими його видами й скорочує можливості розвитку економіки України, знижує обсяг інвестиційних ресурсів. Саме тому існує проблема збільшення фінансового потоку «заощаджень, що інвестуються», тобто інвестицій. Для регулювання економіки в державі необхідно враховувати як специфіку формування цього фінансового потоку, так і принципи формування недержавної підсистеми інфраструктури фінансового ринку, що забезпечить збільшення обсягу інвестицій.

Умови формування фінансового потоку «інвестиції» в економічних концепціях розглядаються, як і для фінансового потоку «споживання», окремо для фірм і домогосподарств. Для фірм ці умови пов'язані зі співвідношенням між ставкою позичкового відсотка (за Дж. Кейнсом) чи грошовою ставкою відсотка (за К. Вікселем)⁸, з одного боку, і з іншого боку – нормою прибутку в реальному секторі (природної ставки відсотка), що визначає рух інвестицій у фінансовий чи реальний сектор економіки.

Для домогосподарств специфіка формування фінансового потоку «інвестицій» – це співвідношення попиту та пропозиції грошей, що залежить від грошової політики держави. При поясненні формування попиту на гроші існують два підходи:

- попит залежить від схильності населення до ліквідної форми багатства;
- попит визначається консервативною природою людини, тому частка коштів у структурі портфеля заощаджень підтримується незмінною, а якщо вона зростає, тоді надлишок грошей починає вкладатися в інші активи.

Вважається, що ці положення вірні тільки для країн з розвинутою ринковою економікою, на ринку яких обертаються різноманітні фінансові інструменти, а ризики інвестування в них нижче збитків, пов'язаних зі збереженням засобів у грошовій формі. Проте, узагальнення існуючих підходів до пояснення умов формування фінансового потоку «інвестиції» як для фірм,

⁸ Wicksell K. Lectures on Political Economy Trant. Classen E. 2 vols. L., 1934 – 1935.

так і для домогосподарств, дозволяє говорити, що вони визначаються прибутковістю й надійністю тих активів, у які заощадження будуть перетікати з найбільш ліквідної грошової форми. Якщо придбання цих активів здійснюється у тому числі й через інвестиційний сектор недержавної підсистеми інфраструктури фінансового ринку, тоді даний фінансовий потік повинний формуватися за принципом прибутковості й надійності використовуваного фінансового інструмента. Реалізація цього принципу дозволить залучати кошти домогосподарств і фірм з урахуванням їх зауважень про оптимальне співвідношення прибутковості й ризику інвестиційного портфеля.

Складність дотримання принципу надійності й прибутковості використовуваного фінансового інструмента складається з різних видів інвестицій, прибутковість яких підкоряється специфічним для кожної з них закономірностям. Крім того, кожному виду інвестицій відповідає свій рівень ризику, а він модифікує для конкретного інвестора оцінку прибутковості інвестицій. Оскільки в основі всіх цих оцінок лежить ставка позичкового відсотка, тому принцип надійності і прибутковості використовуваного фінансового інструмента припускає, з одного боку, облік інвестиційних переваг фірм і домогосподарств, що володіють тимчасово вільними коштами, а з іншого – державне регулювання ставки позичкового відсотку.

Враховуючи схильності суб'єктів господарювання і домогосподарств, як економічних агентів, до ліквідності свого багатства при русі фінансового потоку «інвестиції», функціонування інвестиційного сектора недержавної підсистеми інфраструктури фінансового ринку повинно будуватися на принципі ліквідності використаних фінансових інструментів для того, щоб у необхідний момент вони приймали необхідну форму.

Реалізація принципів прибутковості, надійності, ліквідності використаних фінансових інструментів можуть дозволити створити умови для виконання інфраструктурою фінансового ринку перерозподільної функції, тому що вони обумовлюють перерозподіл тимчасово вільних коштів між господарськими суб'єктами таким чином, щоб сформований інвестиційний портфель мав оптимальні для конкретного інвестора характеристики, що, в свою чергу, надає можливості додаткового розвитку фірм і домогосподарств.

Інвестиційний сектор містить у собі колективних інвесторів, брокерські фірми, довірчих управляючих, банки, що надають кредити реальному сектору економіки, страховий сектор – колективних інвесторів. Брокери й довірчі управляючі виділені в особливу групу, тому що вони дозволяють використовувати індивідуальні інвестиційні схеми. Колективне інвестування припускає приєднання до єдиної інвестиційної схеми, яка пропонується фінансовим інститутом для всіх клієнтів. Банківські вкладення в цінні папери розглядаються як колективне інвестування і як індивідуальне через брокерів чи

довірчих управляючих. Специфічно банківськими інвестиціями є кредити реальному сектору економіки й придбання валюти.

Вливання в цінні папери можуть здійснюватися на позабіржовому й біржовому ринках. Тому через біржові й клірингові організації фінансовий потік «інвестиції» проходить не завжди, але в обов'язковому порядку здійснюється облік прав власності на придбані цінності.

Рух фінансового потоку «інвестиції» через інвестиційний, страховий, організаційний і обліковий сектори недержавної підсистеми інфраструктури фінансового ринку припускає, по-перше, можливість вибору інвестором того фінансового інструмента й тієї інвестиційної організації, які він вважає для себе оптимальними, по-друге, здійснення угоди через найбільш прийнятний для нього торговий майданчик і, по-третє, обов'язковий облік прав власності у встановлений законодавством термін. Існування цих особливостей руху фінансового потоку «інвестиції» через зазначені сектори недержавної підсистеми фінансової інфраструктури уточнюють стосовно до них зміст принципу рівної доступності. Його реалізація для інвестиційного, страхового, організаційного й облікового секторів означає не тільки рівні для всіх інвесторів терміни та якість задоволення фінансової потреби окремо по кожному сектору, але й у цілому по всіх цих секторах одночасно.

При вкладенні коштів інвестора цікавить не лише надійність фінансових інструментів, якими він користується, а й організація, через яку відбувається угода. Це особливо важливо для колективних інвесторів, банків, довірчих управляючих, депозитаріїв, реєстраторів, інститутів, здійснюючих платежі. Тому інститути інвестиційного сектору інфраструктури фінансового ринку повинні дотримуватися принципу фінансової стійкості. Це означає, що для кожного окремого фінансового інституту будуть виконуватися наступні умови: тривала присутність на ринку, відповідність активів і зобов'язань, що підвищує імовірність постійного одержання прибутку, дотримання законодавчих норм і відсутність конфлікту інтересів.

Тривала присутність на ринку свідчить про наявність досвіду роботи, дає можливість одержати інформацію про раніше зроблені угоди й отримані по них прибутки, збільшує ймовірність того, що гроші не зникнуть безвісти як у фірмах-одноденках.

Відповідність активів і зобов'язань припускає, що вибір інвестиційної стратегії фінансового інституту відповідає його специфіці: для страхових, банківських та інших депозитних установ конгруентність між спредом прибутковості фінансових інструментів і вартістю їхнього фінансування, для інститутів без фіксованих зобов'язань – перевищення встановленого даним інститутом еталонного показника (як правило, фондового індексу). Пенсійні фонди можуть покривати зобов'язання спонсорськими грошима, тому для них виконання цього принципу менш обов'язково.

Інститути недержавної підсистеми інфраструктури фінансового ринку повинні пропонувати клієнтам різні інвестиційні стратегії для того, щоб будь-який інвестор, виходячи зі своїх фінансових потреб, мав можливість здійснити вкладення засобів. Тобто інвестиційні стратегії повинні формуватися на основі принципу різноманіття. Принцип різноманіття припускає наявність, з одного боку, різних видів інститутів інвестиційного сектору недержавної підсистеми інфраструктури фінансового ринку, а з іншого боку – різні види фінансових інструментів, призначених для інвестування.

Формування інвестиційного, страхового, організаційного й облікового секторів недержавної підсистеми інфраструктури фінансового ринку на основі принципів фінансової стійкості й різноманіття забезпечує виконання її розподільної, відтворювальної й стимулюючої функцій. У свою чергу, виконання цих функцій сприяє розподілу й перерозподілу інвестицій, стимулює їхнє вкладення за визначеними напрямками, забезпечує безперервність руху фінансового потоку «інвестиції» незалежно від виду використаного фінансового інструмента.

Таким чином, формування інфраструктури фінансового ринку припускає наявність необхідності й можливості її створення, а саме попиту на послуги її інститутів та їхньої пропозиції.

Необхідність (попит) визначається наявністю у фірм, домогосподарств і державних органів фінансових потреб. Для фірм і домогосподарств такими фінансовими потребами є оплата угод (платіжний сектор), інвестування (інвестиційний, обліковий, організаційний сектори), страхування (страховий сектор), одержання інформації (інформаційний). Державні органи, що визначають загальні правила гри, крім цього проводять контроль і регулювання фінансових потоків. Для того, щоб ці фінансові потреби виникли, необхідно:

- існування вартісної форми руху матеріальних цінностей;
- наявність у домогосподарств, як економічних агентів, не тільки доходів, але й заощаджень;
- такий стан фінансової культури й очікуваного рівня ризику, щоб суб'єкти ринкових відносин прагнули тримати тимчасово вільні кошти не в найбільш ліквідній (грошовій) формі, а в різноманітних видах фінансових інструментах (акціях, облігаціях і т.п.);
- для здійснення інвестиційних і страхових вкладень фірми повинні мати тимчасово вільні кошти за рахунок прибутку чи касових надлишків між платежами;
- необхідна зацікавленість органів державного управління в створенні фінансового інституту, наприклад, для організації руху через його бюджетний фінансовий потік, чи введення будь-яких видів фінансових послуг як обов'язкових.

Виконання цих умов створює можливість для формування недержавної підсистеми інфраструктури фінансового ринку, що покликана об'єднати розрізнені фінансові потоки й створити пропозицію фінансових послуг. Задоволення фінансових потреб означає необхідність їх обслуговування і пов'язане з ефектом від масштабу фінансової діяльності й платоспроможним попитом на фінансові послуги. Платоспроможний попит на фінансові послуги складає тільки частину ефекту від загального масштабу фінансової діяльності, пов'язаної з платними послугами (індивідуальним товаром), і відноситься переважно до послуг недержавної підсистеми.

Ефект від масштабу фінансової діяльності визначається як рівнем розвитку виробництва та споживання в економіці в цілому, так і взаємовпливом секторів недержавної підсистеми інфраструктури фінансового ринку один на одного. Від обсягу фондів фінансових ресурсів залежать можливості накопичень, а також розвиток інвестиційного та страхового секторів. Останні, у свою чергу, забезпечують ефект від масштабу фінансової діяльності для платіжного, облікового й організаційного секторів, а рівень розвитку інформаційного сектору відбиває масштаби й розмаїтість операцій, проведених усіма фінансовими інститутами.

У цілому, становлення недержавної підсистеми інфраструктури фінансового ринку визначається послідовним створенням наступних умов (рис. 1.4):

- потенційних фінансових потреб;
- умовами їх перетворення у фактичні;
- можливостями їхнього задоволення на основі ефекту від масштабу фінансової діяльності (платоспроможного попиту на фінансові послуги);
- ефектом, одержаним при реалізації довгострокової стратегії розвитку кожного конкретного інституту недержавної підсистеми інфраструктури фінансового ринку.

Існування потенційних фінансових потреб має значення з погляду формування недержавної підсистеми інфраструктури фінансового ринку тільки при одночасній наявності умов їхнього перетворення у фактичні можливості задоволення на підставі ефекту від масштабу фінансової діяльності.



Рис 1.4. Умови становлення недержавної підсистеми інфраструктури фінансового ринку

Якщо умови для перетворення потенційних фінансових потреб у фактичні є, але самі ці потреби не сформовані, то створити їх можна через рекламу фінансових послуг, привабливих по прибутковості, надійності, ліквідності, часу проведення. Якщо фактичні фінансові потреби є, але немає можливостей для їхнього задоволення на основі ефекту від масштабу фінансової діяльності, тоді створення інституту фінансової інфраструктури може відбуватися для обслуговування гарантованого фінансового потоку.

Такий потік може створюватися за рахунок обслуговування фірм, що входять у ту ж фінансово-промислову групу (холдинг), що й фінансовий інститут, чи, пов'язаних з організацією інфраструктури фінансового ринку через систему участі, афілійованих осіб на підставі контактів, встановлених з виконавчою та виборчою владою території, керівництвом великих підприємств (наприклад, при впровадженні платіжних карт). При наявності гарантованого фінансового потоку рішення про створення фінансового інституту приймається більш впевнено, тому що він забезпечує заздалегідь відомий платоспроможний попит на фінансові послуги. На його базі потім можна розширювати коло клієнтів через рекламу.

При існуванні передумов створення інституту інфраструктури фінансового ринку необхідно оцінити співвідношення між ефектом від масштабу фінансової діяльності та пов'язаними з його одержанням витратами з урахуванням довгострокової стратегії розвитку конкретного інституту. Як правило, такою стратегією є одержання прибутку шляхом витіснення з ринку конкурентів, формування нових фінансових потреб і надання фінансових

послуг. Для цього необхідно забезпечити конкурентоспроможне співвідношення «ціна – якість», рекламу, упровадження нових технологій. При ухваленні рішення розраховуються й зіставляються витрати на зазначені заходи й потенційний платоспроможний попит. Якщо витрати покриваються, тоді організація вирішує, чи може вона здійснити прямі капіталовкладення з прийнятним для себе строком окупності інвестицій.

При ухваленні позитивного рішення оцінюються можлива величина збитків і період їх покриття. Якщо збиток більше бажаного, тоді переглядається спектр наданих послуг з метою одержання прийнятної величини втрат. Потім визначається достатність урізаного переліку послуг для реалізації розробленої довгострокової стратегії. У випадку позитивної відповіді інститут інфраструктури фінансового ринку буде створений.

Формування недержавної підсистеми інфраструктури фінансового ринку України обумовлюється існуванням її регіональної інфраструктури та специфікою кожного з них.

На формування регіональної інфраструктури фінансового ринку впливає характер фінансових потреб, у зв'язку з котрими розвиваються її сектори.

Визначаємо, що інфраструктура фінансового ринку в регіоні тим більше розвинута, чим більше в ньому обсяг суспільного виробництва й споживання, а також чим більше існує осіб, які одержують доходи понад розміру прожиткового мінімуму.

Специфіка формування недержавної підсистеми інфраструктури фінансового ринку по регіонах визначається особливостями регіонального відтворення:

- функціонуванням економічного району як складової частини національної економіки при одночасно гармонічному розвитку власної економіки для рішення регіональних і місцевих задач;
- відкритим характером регіонального відтворення.

У зв'язку з цим, регіональні інститути недержавної підсистеми інфраструктури фінансового ринку можуть здійснювати операції як поза регіоном, так і всередині за рахунок власних, внутрішньо регіональних і зовнішньо регіональних інвестицій, і організаційно бути створені як усередині, так і поза регіоном. З погляду комерційної ефективності кожен суб'єкт зацікавлений у максимальному охопленні всіх цих операцій. Тому економічні інтереси регіональної інфраструктури фінансового ринку лежать не тільки всередині території. При недостатності економічного потенціалу через обмеженості фінансових ресурсів, що приводять до нестачі засобів для проведення різноманітних операцій, конкуренції на ринку фінансових послуг, особливостей стратегії, наявності привабливих джерел вкладення засобів усередині регіону може переважати або один вид операцій, або використовуватися кілька з них одночасно.

Саме тому мінімальний набір інститутів недержавної підсистеми інфраструктури фінансового ринку на території регіону, що забезпечує задоволення всієї розмаїтості фінансових потреб у ньому, повинен включати:

- комерційний банк, що має ліцензії на операції з валютою, цінними паперами (загальні фонди банківського управління, брокерські компанії), який може надавати кредити на умовах, порівняних з умовами кредитування в кредитній споживчій кооперації;

- страхову організацію;

- недержавний пенсійний фонд.

Зазначені інститути взаємно доповнюють один одного, а конкуренція між ними виникає у випадку обмеженості масштабів фінансового потоку.

У міру соціально-економічного розвитку України в законодавчу базу можуть бути введені й інші види інститутів інвестиційного та страхового секторів інфраструктури фінансового ринку. Деякі з них, наприклад, фонди житла й іпотеки, пов'язані з організацією іпотечного кредитування, існують сьогодні у вигляді перехідних форм інфраструктури фінансового ринку. Їх перехідний характер визначається тим, що, з одного боку, це самостійні некомерційні організації, що надають іпотечні кредити, з іншого, поки що фінансування через них здійснюється в основному за рахунок бюджетних коштів. За мірою їх переходу на самофінансування, розширення первинного й вторинного ринку іпотечних заставних, фонди житла й іпотеки будуть ставати інститутом інвестиційного сектору недержавної підсистеми інфраструктури фінансового ринку.

Література

1. *Энциклопедический словарь. Современная рыночная экономика. Государственное регулирование экономических процессов / [Общ.ред.: Кушлин В.И., д.э.н., проф., чл.-кор. РАН Чичканов В.П.]*. – М. : Изд-во РАГС, 2004. – 744 с.

2. *Финансово-кредитный энциклопедический словарь : под общ. ред. А.Г. Грязновой*. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 1168 с.

3. *Миркин Я.М. Рынок ценных бумаг России: воздействие фундаментальных факторов, прогноз, политика развития / Я.М. Миркин*. – М. : Альпина Паблишер, 2012. – 348 с.

4. *Мочерний С.В. Сутність фінансів у контексті економічних відносин / С.В. Мочерний, Я.С. Ларіна, О.Я. Плахотнюк // Фінанси України*. – 2015. – № 3. – С. 16–22.

5. *Фабоцци Ф. Управление инвестициями / Фабоцци Ф.; пер. с англ.* – М. : ИНФРА-М, – 2012. – С.143–148.

6. Мишкін Ф. Економіка грошей, банківської справи і фінансових ринків / Ф. Мишкін; пер. з англ. С. Панчишина, Г. Стеблій, А. Стасишина. – К. : Основи, 2014. – 963 с.

7. Іткін Д.Ф. Стратегічні підходи до проблеми функціонування кредитно-фінансових установ / Д.Ф. Іткін // *Финансовые рынки и ценные бумаги*. – 2015. – № 5. – С. 12–17.

8. Wicksell K. *Lectures on Political Economy Trant. Classen E. 2 vols. L., 1934 – 1935.*

1.3. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Фондовий ринок є вагомим важелем глобальної економіки та займає провідне місце в системі фінансових ринків. На сьогодні відбувається трансформація структури світового фондового ринку в напрямку розвитку національних ринків та створення міжнародних фінансових центрів. Глобалізація світової економіки призвела до вагомих змін на згаданому сегменті фінансового ринку, таких як значне збільшення розміру міжнародного ринку інвестицій та зростання на ньому частки портфельних і спекулятивних інвесторів. Досвід країн з розвинутою економікою свідчить, що масштабне використання механізму функціонування ринку цінних паперів з метою стимулювання інвестиційної діяльності, гнучке регулювання процесів перерозподілу капіталу для вирішення завдань розширеного відтворення і формування програм активізації внутрішніх і зовнішніх інвестицій дає змогу реалізувати комплексний підхід у забезпеченні економічного зростання.

Становлення та розвиток вітчизняного ринку цінних паперів відбувається суперечливо та неоднозначно. Основними проблемами залишаються незначна роль вітчизняного фондового ринку в процесах трансформації заощаджень у інвестиції та недосконалість механізму регулювання. Без створення ефективної системи регулювання результативність інвестиційних процесів, що реалізуються через фондовий ринок, буде залишатися на низькому рівні. Відтак, одним із пріоритетних завдань є вдосконалення вітчизняного ринку цінних паперів для забезпечення стабільності економічного розвитку країни.

У країнах з ринковою економікою ринок цінних паперів формувався впродовж багатьох десятиліть. Становлення вітчизняного ринку державних цінних паперів розпочалося тільки в 1995 р., тому деякі з інститутів характеризуються недостатньою зрілістю та перебувають на етапі зародження. У той же час система учасників ринку на державному рівні здебільшого визначилася й характеризується певними взаємовідносинами, які є результатом розподілу функцій, що виконуються в процесі регулювання фондового ринку.

Інституційні засади формування ринку цінних паперів визначаються завданнями уряду в цій сфері та рівнем соціально-економічного розвитку країни. Дослідження у сфері державного управління свідчить, що інституційні проблеми щодо забезпечення ефективності регулювання ринку цінних паперів у різних країнах мають спільні риси. Зокрема, окремі функції, пов'язані з організацією фондового ринку, розподілені між різними державними органами, що уповільнює процес прийняття рішень та зумовлює зростання системних ризиків.

На сучасному етапі функцію депозитарію виконує Національний банк України, встановлюючи відсоткові ставки за цінними паперами, визначає

порядок розрахунків, контролює учасників ринку облігацій – банків. На вторинному ринку Національний банк України проводить операції щодо купівлі державних паперів та їхнього продажу. Відтак, Національний банк України здійснює функції депозитарію державних облігацій, агента з обслуговування та випуску облігацій і контролюючого органу на вторинному ринку. Національний банк України виконує вирішальну роль у сприянні розвитку і підтримці ефективного функціонування ринку державних цінних паперів шляхом проведення належної грошово-кредитної політики.

Для зменшення залежності від зовнішніх кредиторів і залучення до реальної економіки валютних заощаджень орган законодавчої влади з метою залучення коштів на внутрішньому ринку активізує напрями розвитку фондового ринку. Так, 30.10.1996 р. було затверджено Закон «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні», в якому визначено мету, форми й органи регулювання фондового ринку. Зокрема, визначено основні функції, повноваження Національної комісії з цінних паперів і фондового ринку¹.

До основних нормативно-правових актів, якими здійснюється регулювання торгів на фондового ринку, належить Постанова Національного банку України № 477 від 31.12.1997 р. «Про затвердження нормативних документів з питань обігу облігацій внутрішньої державної позики на Українській фондовій біржі», якою встановлені правила на Українській фондовій біржі².

Після ухвалення Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» у 2006 р. втратив чинність Закон України «Про цінні папери та фондову біржу», що був одним із перших законодавчих актів започаткування ринкових перетворень в Україні³. У Законі України «Про цінні папери та фондовий ринок» визначено зміст і форми боргових цінних паперів. У 2013 р. перелік цінних паперів було доповнено облігаціями міжнародних фінансових організацій.

Водночас згідно з Законом України «Про депозитарну систему України» від 6.07.2012 р. перестали існувати такі учасники ринку, як зберігачі цінних паперів, реєстратори та депозитарії. Відповідно з'явилися нові професійні учасники – депозитарні установи, Центральний депозитарій. Депозитарна

¹ Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні : Закон України № 448/96 від 30.10.1996 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/448/96-%D0%B2%D1%80>.

² Про затвердження нормативних документів з питань обігу облігацій внутрішньої державної позики на Українській фондовій біржі: Постанова України № 477 від 31.12.1997 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/va477500-97>.

³ Про цінні папери та фондовий ринок: Закон України № 3480-IV від 23.02.2006 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>.

реформа також спростила механізм розрахунків з державними облігаціями, що дало змогу фізичним особам проводити операції торгівлі-продажу облігацій⁴.

Розпорядженням Кабінету Міністрів України № 316 від 25.03.2009 р. схвалено Концепцію розвитку ринку державних цінних паперів України на 2009–2013 рр.⁵ Відповідно її реалізація забезпечила мобілізацію коштів, необхідних для збільшення частки внутрішніх позик за видами ставок й строками погашення, зростання ліквідності державних цінних паперів, якісне проведення ризик-менеджменту боргових зобов'язань.

Наказами Міністерства фінансів України «Про запровадження інституту первинних дилерів на ринку державних цінних паперів» від 14.05.09 р., «Про затвердження Порядку відбору та функціонування первинних дилерів» від 10.06.2009 р. та «Про затвердження складу комісії з відбору та оцінки функціонування первинних дилерів і примірного договору про співпрацю на ринку державних цінних паперів» від 21.06.2009 р. було запроваджено ринкове ціноутворення при первинному розміщенні ОВДП. Аукціони почали проводитись в один етап шляхом попереднього оголошення обсягу коштів, який залучається незалежно від рівня відсоткових ставок, встановлено також конкурсний відбір первинних дилерів і затверджено систему оцінки кандидатів⁶.

У вересні 2015 р. Кабінет Міністрів України розпочав реструктуризацію державного боргу. Серед положень вищеназваної угоди слід відзначити випуск нового інструменту компенсації вартості, тобто додатково до нових облігацій власники отримали спеціальні цінні папери, виплати за якими прив'язуються до показників зростання ВВП упродовж 2021–2040 рр. За підрахунками експертів VoxUkraine, залежно від сценарію розвитку економіки України вартість платежів за варантом може перевищити суму списання боргу (3,6 млрд. дол. США) або не досягнути цього рівня обсягу.

У Проекті Програми розвитку фондового ринку України на 2015–2017 роки «Європейський вибір – нові можливості для прогресу та зростання», зазначено, що основною метою є стимулювання притоку інвестицій в економіку України через інтеграцію фондового ринку в світові ринки капіталу та запровадження кращих світових стандартів і практик. Разом з цим, у Програмі запропоновано практичні рекомендації для підвищення ефективності

⁴ Про депозитарну систему України : Закон України № 5178-VI від 06.07.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/5178-17>.

⁵ Про схвалення Концепції розвитку внутрішнього ринку державних цінних паперів України на 2009–2013 рр. : Розпорядження Кабінету Міністрів України № 316-р від 25.03.2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/316-2009-%D1%80>.

⁶ Про запровадження інституту первинних дилерів на ринку державних цінних паперів : Постанова Кабінету Міністрів України № 363 від 14 квітня 2009 р. // Урядовий кур'єр. – 2009. – № 77 (29) квітень. – С. 10.

фондового ринку, що передбачають: розвиток корпоративної реформи, підвищення ефективності регулювання емітентів, розширення інструментарію на фондовому ринку; стимулювання притоку інвестицій; забезпечення надійного і ефективного функціонування ринкової інфраструктури; забезпечення функціонування єдиної державної політики стимулювання покращення інвестиційного клімату⁷.

Найбільшими ринками державних цінних паперів є ринки США і Японії, які становлять майже 70% світового фондового ринку, та об'єднаний ринок країн Євросоюзу. Основними позичальниками на європейському ринку державних цінних паперів є Італія (частка державних цінних паперів в обігу становить близько 27%), Франція (20%) і Німеччина (19%). На ринку цінних паперів Великобританії частка держави відносно невелика – фінансові ресурси в основному залучаються недержавними позичальниками. Досить активно також розвивається ринок цінних паперів Канади, проте в світовому обсязі його частка незначна. Разом з цим, у 2016 р. відбулося значне падіння світових фондових індексів та втрата капіталу. Впродовж 2016 р. американський фондовий індекс S&P 500 зменшився на 5,1%. Індекс MSCI World Index, який відображає ситуацію на міжнародному фондовому ринку та включає показники бірж понад 40 країн, також фіксує погіршення показників на більшості бірж. Фондові ринки Європи зменшились на 6-8%, японський ключовий індекс Топіх – на 7,45%, китайський індекс Shanghai Shenzhen CSI 300 Index – на 21,04%.

Вагомими причинами низького рівня розвитку вітчизняного фондового ринку порівняно з найбільшими іноземними торговими майданчиками є не тільки такі глобальні проблеми, як світова фінансова криза та високі ризики, зумовлені економічною і політичною ситуацією в Україні, але й недосконалість правового регулювання емісії цінних паперів, невідповідність вітчизняних стандартів розкриття інформації міжнародним.

Вітчизняний ринок цінних паперів, хоча й функціонує в окремі періоди досить активно, проте не є механізмом, що забезпечує трансформацію заощаджень в інвестиції та оптимізацію структури економіки через перерозподіл коштів між галузями і сферами ринкової діяльності. Проблема полягає не у відсутності фінансових ресурсів для інвестицій, а в низькому рівні мотивації інвестиційної діяльності, у тому числі і за допомогою інструментів фондового ринку.

Варто зазначити, що на сучасному вітчизняному фондовому ринку ОВДП використовуються не в повному обсязі, не враховані також довгострокові

⁷ Проект Програми розвитку фондового ринку України на 2015–2017 роки «Європейський вибір – нові можливості для прогресу та зростання» [Електронний ресурс] / Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку. – Режим доступу : <http://nssmc.gov.ua/fund/development/plan>.

тенденції. Попитом користуються переважно ОВДП з короткотривалим строком обігу, що зумовлено відсутністю довіри інвесторів до позикової політики уряду та невпевненістю у стабільності економічної ситуації в країні. Проте перевагу доцільно надавати середньо- та довгостроковим зобов'язанням, що сприятиме більш рівномірному розподілу боргового тягаря між інвесторами. В довгострокових інвестиціях зацікавлені інституційні інвестори – страхові компанії та пенсійні фонди, що зумовлено необхідністю інвестування грошових коштів на тривалий період. Разом з цим, короткострокові інструменти збільшують ризик реінвестування, що зумовлено невизначеністю майбутніх процентних ставок.

Періодична зміна стратегічного напрямку розвитку ринку цінних паперів зумовлює зниження інвестиційних горизонтів учасників ринку. Разом з цим, ключовими причинами низького інтересу до фондового ринку з боку приватних інвесторів є мінливість фондових індексів та обмеженість інструментів для інвестування, що не дає змогу реалізовувати відмінні від пасивного інвестування стратегії.

Погіршення інвестиційної привабливості України зумовило зменшення притоку капіталу із-за кордону. Такий факт підтверджується статистичними даними, наведеними на рис. 1.5.

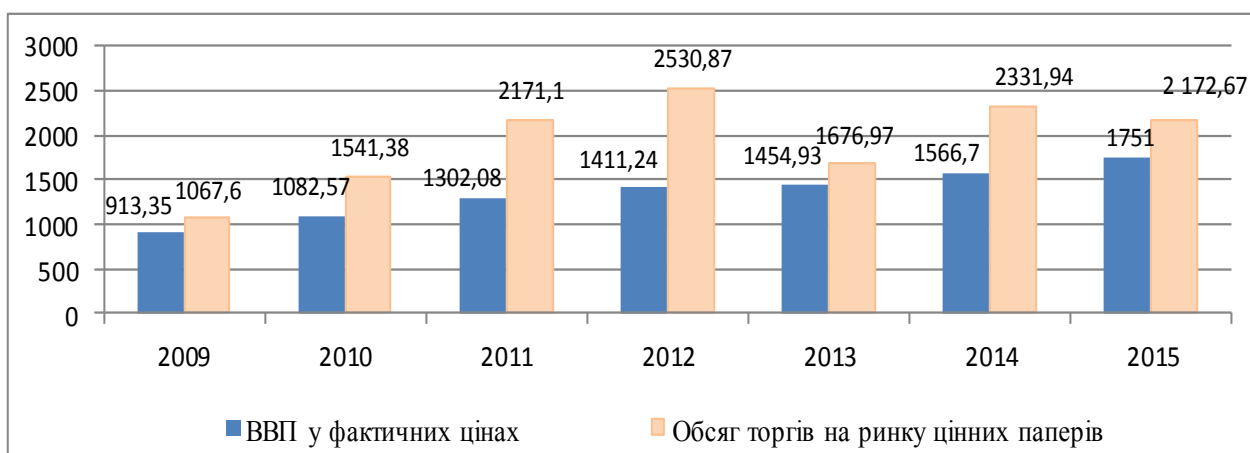


Рис. 1.5. Співвідношення обсягів ВВП та торгів на ринку цінних паперів України, млрд. грн.⁸

В період фінансової кризи співвідношення ВВП та торгів на фондовому ринку має негативну тенденцію. Разом з цим, у 2016 р. обсяг торгів на фондовому ринку зменшився на 17,21%, що зумовлено загальним погіршенням макроекономічної ситуації, низьким рівнем зацікавленості економічних суб'єктів у залученні коштів через ринок цінних паперів, низькою

⁸ Аналітичні дані щодо розвитку фондового ринку України / Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nssmc.gov.ua/fund/analytics>.

інвестиційною привабливістю фінансових інструментів. Впродовж 2016 р. у структурі торгів ринок акцій становив 52% сумарного обороту, ринок ф'ючерсів – 37% , ринок опціонів – 1 %, ринки інвестиційних сертифікатів, корпоративних та державних облігацій – 10%.

Незважаючи на те, що впродовж останніх років ліквідність вітчизняного фондового ринку підвищилася, емітенти як і раніше намагаються забезпечити себе від низького попиту значно розширивши та диверсифікувавши базу інвесторів.

За результатами проведення аукціонів, у 2016 р. було залучено 36,5 млрд. грн. При цьому середньозважена дохідність зменшилась до 14,86% річних порівняно з 18,50% у попередньому році (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

**Результати розміщення ОВДП на первинному ринку
протягом 2007–2016 рр.⁹**

Роки	Сума коштів залучених до Державного бюджету України, млн. грн.	Відсоткова ставка, %
2009	331,3	19,98
2010	2003,04	10,05
2011	2307,54	9,21
2012	3573,88	11,65
2013	7725,33	13,78
2014	8525,81	16,65
2015	10000,00	18,50
2016	36562,74	14,86

У 2015 р. продовжилась тенденція останнього періоду – Міністерству фінансів України шляхом розміщення ОВДП вдалося доволі активно залучати кошти, незважаючи на наявність деяких розривів між обсягом розміщення ОВДП. У 2015–2016 рр. найбільшим попитом серед інвесторів користувалися ОВДП зі строком обігу до трьох років, тоді як у попередній період обсяг розміщених короткострокових паперів, особливо до 1 року, значно перевищував інвестиції в довгострокові ОВДП.

Становище на ринку ОВДП значно погіршилося у 2015–2016 рр. Кризовий стан економіки, необхідність фінансування бюджетного дефіциту, капіталізація НАК «Нафтогаз України» зумовили значну акумуляцію внутрішнього боргу. Так, у 2015–2016 рр. виплати за ОВДП перевищували надходження від залучення запозичень із високою відсотковою ставкою.

⁹ Аналітична записка «Аналіз фондового ринку» за 2009–2016 рр. / Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/Publication/analytical.Htm>.

Вітчизняний ринок цінних паперів на сьогодні не здатний вирішувати масштабні завдання щодо акумуляції та перерозподілу ресурсів, що зумовлено відсутністю довгострокової комплексної політики держави. Найбільш актуальними проблемами розвитку вітчизняного фондового залишаються такі: інституційні (неефективна структура посередників на ринку, зростання нестабільності ринку внаслідок виведення іноземного капіталу); фінансові (вузкий асортимент фінансових послуг, обмеженість вітчизняного ринку через нерегулярність випуску ОВДП); інвестиційні (відсутність стабільних інвестиційних установ, обмеженість ресурсів, недовіра учасників ринку, відсутність прозорої системи оцінювання); державного регулювання (недосконалість нормативної бази, дублювання функцій).

З метою вдосконалення формування вітчизняного ринку цінних паперів та ефективної його взаємодії з іншими сегментами фінансового ринку доцільно дотримуватись наступних принципів: транспарентність; стабільність фондового ринку для професійних учасників; вільний доступ і диференційована база послуг, що надаються на ринку; інтеграція з найбільшими сегментами міжнародного фінансового ринку; створення та постійне вдосконалення системи попередження криз і захисту різних категорій агентів від системних ризиків.

Разом з цим, досліджуючи принципи регулювання ринку цінних паперів можна виділити загальні та спеціальні. До загальних принципів слід віднести орієнтацію на функціональність і здатність ринку позитивно впливати на макроекономічні процеси; динамічність економічних процесів, можливість агентів створювати нові й трансформувати діючі інститути ринку. Спеціальні принципи передбачають реалізацію моделі спільної участі приватного підприємництва і держави в модернізації спеціалізованої інфраструктури ринку та здійснення нагляду й контролю за її функціонуванням; посилення інститутів саморегулювання; створення й вдосконалення інститутів, спрямованих на підтримку довіри та стабільності на ринку.

В умовах активізації економічних реформ вкрай важливо підвищувати ефективність корпоративного управління, яке є вагомим елементом механізму захисту прав власності інвесторів та, як свідчить вітчизняний досвід, зумовлює зростання довіри інвесторів до національного фондового ринку. Разом з цим, доцільно здійснити часткову переорієнтацію ринку державних цінних паперів із зовнішніх державних запозичень на внутрішні. Вагомість вирішення проблем, пов'язаних із розвитком внутрішнього боргового ринку, зумовлена високим рівнем нестабільності міжнародних ринків і переважанням у структурі іноземних боргів. Це передбачає об'єктивну необхідність держави у використанні інструментів, здатних максимально задіяти внутрішній потенціал позикових ресурсів. До таких інструментів належать облігації, дохідність яких

коригується залежно від темпів інфляції, а також ощадні облигації державної позики.

Введення довгострокових інструментів із плаваючим рівнем дохідності, який встановлюють залежно від темпів інфляції, дасть змогу підвищити попит на цінні папери, подовжити їхній строк.

Впровадження ощадних облигацій є перспективним з огляду на можливість їхнього використання для забезпечення потреб накопичувальної системи пенсійного страхування в Україні. Такий вид цінних паперів держави може стати перспективним об'єктом капіталовкладень інституційних інвесторів – організацій, інвестиційних фондів. Для забезпечення довгострокового попиту на ощадні облигації вони мають передбачати тривалий строк погашення і можливість отримання доходу, що відповідатиме рівню інфляції.

Разом з цим, у країнах Європейського союзу для збереження заощаджень та інвестування їх в державні цінні папери, використовується податкове стимулювання операцій з різними видами активів, що обертаються на фондовому ринку. Відтак, формується альтернативна банківській системі ресурсна база для інвестицій. Зокрема, у Великій Британії ставка податку залежить від розміру оподаткованого доходу та терміну володіння активом, а також існують податкові знижки (коли дохід на суму в 10000 фунтів не обкладається податками).

З метою вдосконалення податкового законодавства для підвищення інвестиційного клімату пропонуємо: проводити оподаткування податком на прибуток підприємств операцій з цінними паперами на загальних підставах; скасувати податок на операції з відчуження цінних паперів та операції з деривативами; звільнити податкового агента від обов'язку утримання та сплати до бюджету сум податку на інвестиційний прибуток від операцій з цінними паперами від імені та за рахунок коштів платника податку протягом звітного року. Разом з цим, для стимулювання придбання облигацій внутрішньої державної позики, як способу мінімізації податкового навантаження, вважаємо доцільним розглянути такі можливості: зменшення податку на прибуток, військового збору та зборів за операціями придбання таких цінних паперів підприємствами країни; зниження загального податкового навантаження за умови викупу підприємствами боргових зобов'язань держави; забезпечення можливості часткової несплати підприємствами податків за рахунок погашення державою частини вартості цінних паперів перед суб'єктами господарювання, тобто взаємозаліку зобов'язань.

Разом з цим, слід відзначити, що незважаючи на кризові явища, на сьогодні створені сприятливі передумови для розвитку фондового ринку. Відтак, з метою забезпечення ефективного регулювання фондового ринку України впродовж 2015–2016 рр. органами державної влади було здійснено

реформування депозитарної системи, ухвалено закон щодо вдосконалення заходів органів державної влади у сфері господарської діяльності, запроваджено механізм трансформації зобов'язань в акції товариства, удосконалено пруденційний нагляд професійних учасників, підвищено рівень системного моніторингу ризиків професійних учасників та уніфіковано процедуру емісії різних видів цінних паперів шляхом запровадження єдиних і зрозумілих правил. Разом з цим, розпочалось вирішення проблеми псевдопублічності акціонерних товариств, вдосконалено порядок набуття особою істотної участі у професійному учаснику, запроваджено резервне копіювання інформації щодо стану рахунків у цінних паперах депонентів в Центральному депозитарії – підвищення захисту прав інвесторів у цінні папери, мінімізація ризиків втрати інформації, відбувся перехід НКЦПФР на закупівлі через Систему публічних електронних закупівель ProZorro¹⁰.

На основі проведеного аналізу сучасного стану функціонування фондового ринку України пропонуємо такі напрямки його удосконалення:

- ✓ формування фондового ринку як ефективної системи модернізації структури галузевих ринків;
- ✓ створення відповідної законодавчої бази діяльності фінансових інститутів та реформування організаційної структури, перегляд функцій суб'єктів на ринку державних цінних паперів;
- ✓ поступове зниження частки та ролі держави як власника-акціонера, вдосконалення інститутів, спрямованих на підвищення відповідальності органів управління;
- ✓ розвиток системи фінансування венчурних та інноваційних проектів, здійснення прямих інвестицій за допомогою інститутів фінансового ринку;
- ✓ створення на основі ринку цінних паперів системи моніторингу рівня конкурентоспроможності галузей, проектів і національних виробників;
- ✓ розвиток інформаційної інфраструктури ринку цінних паперів, Інтернет-технологій, впровадження нових торгових систем та платформ;
- ✓ вдосконалення ринкових механізмів формування та управління державним боргом (у т. ч. диверсифікація інструментів, зниження вартості запозичень);
- ✓ поліпшення доступу фінансових посередників до інструментів рефінансування, диверсифікація інструментів інвестування суверенних фондів;
- ✓ інтеграція вітчизняного ринку цінних паперів у світову фінансову систему;

¹⁰ Офіційний веб-сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nssmc.gov.ua>.

✓ введення перспективних інструментів активізації внутрішнього потенціалу позикових ресурсів, у т. ч. облігацій, дохідність яких коригується залежно від темпів інфляції та ощадних облігацій державної позики;

✓ централізація, уніфікація та спрощення надання депозитарно-клірингових послуг із розрахунків на фондовій біржі;

✓ покращення механізму сек'юритизації активів та створення привабливого режиму оподаткування на фінансовому ринку.

Таким чином, для приведення у відповідність до міжнародних стандартів механізмів регулювання фондового ринку доцільно адаптувати до умов України існуючий передовий світовий досвід. Так, органам державного управління пропонуємо розробити спільний план дій щодо вивчення та імплементації міжнародних стандартів у практику регулювання ринку цінних паперів. На основі цього можна підвищити інвестиційну привабливість та конкурентоспроможність національної економіки, активізувати залучення прямих та портфельних інвестицій шляхом створення сприятливого податкового та валютного механізмів регулювання фондового ринку України, модернізувати існуючі та створити нові види інструментів ринку цінних паперів, розширити спектр та підвищити якість послуг, які надаються учасниками ринку. Разом з цим, варто зазначити, що прозорі схеми регулювання фондового ринку створять сприятливе підґрунтя для добросовісної конкуренції між емітентами цінних паперів, дадуть змогу інвесторам та іншим зацікавленим особам оцінювати ефективність управління інвестиційними процесами, сприятимуть інтеграції вітчизняного ринку цінних паперів у міжнародні ринки.

Література

1. Аналітична записка «Аналіз фондового ринку» за 2009–2016 рр. / Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/Publication/analytical.Htm>.

2. Аналітичні дані щодо розвитку фондового ринку України / Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nssmc.gov.ua/fund/analytics>.

3. Офіційний веб-сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nssmc.gov.ua>.

4. Про депозитарну систему України : Закон України № 5178-VI від 06.07.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/5178-17>.

5. Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні : Закон України № 448/96 від 30.10.1996 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/448/96-%D0%B2%D1%80>.

6. Про запровадження інституту первинних дилерів на ринку державних цінних паперів: Постанова Кабінету Міністрів України № 363 від 14 квітня 2009 р. // Урядовий кур'єр – 2009. – № 77 (29) квітень. – С. 10.

7. Про затвердження нормативних документів з питань обігу облігацій внутрішньої державної позики на Українській фондовій біржі : Постанова України № 477 від 31.12.1997 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/va477500-97>.

8. Про схвалення Концепції розвитку внутрішнього ринку державних цінних паперів України на 2009–2013 рр. : Розпорядження Кабінету Міністрів № 316-р від 25.03.2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/316-2009-%D1%80>.

9. Проект Програми розвитку фондового ринку України на 2015–2017 роки «Європейський вибір – нові можливості для прогресу та зростання» [Електронний ресурс] / Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку. – Режим доступу: <http://nssmc.gov.ua/fund/development/plan>.

10. Про цінні папери та фондовий ринок : Закон України № 3480-IV від 23.02.2006 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>.

РОЗДІЛ 2.

ПРОБЛЕМНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ВЕКТОРИ РОЗБУДОВИ РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

2.1. ЕВОЛЮЦІЯ, СУЧАСНИЙ СТАН І ПРОБЛЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

Ефективне функціонування глобальної та національних економік провідних країн світу в умовах циклічності та турбулентності фінансових криз не можна уявити без розвинутого ринку страхових послуг, який оперативно реагує на появу якісно нових викликів і загроз, створюючи інноваційні та модернізуючи традиційні технології страхового захисту інтересів суб'єктів господарювання та домогосподарств. При цьому страхування не лише дає змогу нейтралізувати негативний вплив ризиків і відшкодувати понесені втрати, а й виступає одним із потужних джерел довготермінових інвестицій, без яких неможливий перманентний макроекономічний прогрес. До того ж, оподаткування страхових компаній відіграє важливу роль у наповненні державної скарбниці.

Аналіз еволюції світового ринку страхових продуктів доводить, що він не може успішно функціонувати за принципом «laissez-faire», а потребує активного та виваженого державного регулювання, направлено на стимулювання розвитку страхового бізнесу, усунення негативних явищ і прихованих деліктів у сфері надання страхових послуг. Оподаткування страхових організацій може стати ефективним інструментом вказаного регулювання страхової діяльності за умови, що специфіка страхового технологічного циклу та національного страхового ринку буде максимально врахована у нормативно-правових документах, які регламентують порядок справляння податків для страховиків. Це дасть змогу страховим компаніям чітко та без ускладнень виконувати податкові зобов'язання перед бюджетом, не порушуючи фінансову стійкість власної страхової діяльності.

Вітчизняна практика страхування підтверджує, що найбільше проблемних моментів виникає у страхових фірм при оподаткуванні фінансових результатів їхньої діяльності, тобто справлянні податку на прибуток (дохід). Це пояснюється саме тим, що у відповідному податковому законодавстві комплексно не враховані технологічні особливості страхового бізнесу. Тому зростає актуальність теоретичних і прикладних досліджень, направлених на

виявлення й ліквідацію «вузьких» місць в оподаткуванні фінансових результатів страховиків в Україні.

Упродовж багатьох віків проблематика оптимізації оподаткування залишалася у центрі уваги багатьох вчених, що підтверджує її соціально-економічну значимість і постійну дискусійність. Після усунення ідеологічних шор значний внесок у переформатування й модернізацію податкової теорії внесли такі відомі українські вчені як В.Л. Андрущенко, О.Д. Василик, О.П. Кириленко, А.І. Крисоватий, В.М. Опарін, В.Н. Суторміна, В.М. Федосов, С.І. Юрій та ін. Більш конкретному напряму наукових пошуків – дослідженню теоретико-методичних і прикладних аспектів сучасного податкового режиму для страхових компаній, присвятили свої роботи такі вітчизняні науковці та фахівці-практики як А.В. Василенко, О.О. Гаманкова, О.М. Задорожний, Г.Г. Козоріз, Н.С. Островська, Р.Е. Островерха, С.В. Черв'як та багато ін.

Тим не менше, полеміка з приводу побудови раціональної системи фіскальних відносин між страховиками та державою, зокрема, вибору оптимальних об'єктів оподаткування фінансових результатів господарської діяльності страхових компаній, уніфікації чи диференціації ставок податку на прибуток (дохід) для суб'єктів страхової сфери, продовжується, а після істотної трансформації порядку оподаткування страхових організацій, починаючи з 01.01.2015 року, вона ще більше посилилась. Це пояснюється як складністю врахування особливостей страхового бізнесу при розробці фіскальних технологій, так і відмінностями методичних підходів до оподаткування національних страховиків у різних країнах світу.

Метою цього дослідження є розгляд генезису й аналіз сучасного стану оподаткування фінансових результатів страховиків в Україні з чіткою ідентифікацією проблемних аспектів, без чого не можлива його подальша модернізація, направлена на збалансування інтересів платників податків і фіскальних прагнень держави.

Процес еволюції оподаткування фінансових результатів діяльності страхових компаній упродовж двох перших десятиліть незалежності Української держави достатньо ґрунтовно досліджено у працях таких вітчизняних науковців як А. В. Василенко¹, О. О. Гаманкова², Г. Г. Козоріз³ та

¹ Василенко А. В. Податкове стимулювання розвитку страхування / А. В. Василенко // Вісник КНТЕУ. – 2012. – № 4. – С. 37-42.

² Див.: Гаманкова О. О. Оподаткування страхових компаній та його вплив на розвиток ринку страхових послуг в Україні / О. О. Гаманкова // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. – 2006. – № 81-82. – С. 13-14; Гаманкова О. О. Оподаткування страховиків податком на прибуток як важель державного регуляторного впливу / О. О. Гаманкова, Д. В. Гаманков // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. – 2011. – № 126. – С. 5-8.

³ Козоріз Г. Г. Аналіз змін в оподаткуванні та оцінка їх впливу на розвиток страхового ринку в Україні / Г. Г. Козоріз [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

ін., тому ми розглянемо його тезисно, а більше уваги приділимо трансформаціям останніх років і діючому податковому режиму для страховиків.

Доцільно зазначити, що упродовж усього періоду становлення та розвитку національного ринку страхових послуг, починаючи з моменту ухвалення Закону України «Про систему оподаткування» (1991 р.), вівся активний пошук оптимального режиму оподаткування фінансових результатів страхових організацій. Так, у 1991 р. вони сплачували податок з балансового прибутку за загальностановленою для усіх платників – юридичних осіб ставкою 35%. Але вже у 1992 р. об'єктом оподаткування для страховиків було визначено валовий дохід, а ставка податку зросла до 55%. Період 1993-1994 рр. ознаменувався неодноразовими змінами об'єкту та ставки податків з фінансових результатів діяльності страхових компаній, що суттєво утруднювало дотримання ними вимог податкового законодавства.

З 1995 р. в черговий раз було відновлено справляння податку на балансовий прибуток у розмірі 30%. При цьому першою редакцією Закону України «Про страхування» (1996 р.) було істотно змінено порядок визначення об'єкту оподаткування порівняно з відповідною методикою, регламентованою Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств» (1995 р.). Коротко зміст головних нововведень полягав у такому:

- запроваджено розмежування отриманих страховими компаніями страхових премій на зароблені та незароблені;
- зароблені страхові премії віднесено до основного доходу від страхування;
- незароблені страхові премії стали базою для формування страхових технічних резервів;
- описано порядок формування прибутку від страхової діяльності⁴.

Таким чином, норми чинного на той момент Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» суперечили положенням Закону України «Про страхування», а саме фактично позбавляли страховиків права формувати резерв збитків – один з пріоритетних видів технічних резервів. Тоді як досвід держав з розвинутим ринком страхових послуг засвідчує, що саме вказаний резерв займає лівову частку в загальному обсязі страхових технічних резервів закордонних страхових фірм.

Правові колізії в оподаткуванні прибутку страховиків частково були усунуті в новій редакції Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств», прийнятій 22 травня 1997 р. До вказаного нормативного акту був включений окремий пункт «Оподаткування страхової діяльності», згідно з яким

http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/fkd/2011_1/part2/45.PDF.

⁴ Закон України «Про страхування» від 7.03.1996 р. № 85/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>.

було визнано особливий характер страхових операцій і визначено спеціальний порядок оподаткування фінансових результатів страхових організацій.

З цього часу і до моменту, коли набрав чинності Податковий Кодекс України (з 01 квітня 2011 року), діяльність страхових компаній оподатковувалась особливим способом: об'єктом оподаткування страховиків виступав не прибуток, визначений відповідно до встановлених правил, а валові доходи, при цьому була передбачена диференціація податкових ставок для їх різних видів⁵. Так, в останній редакції Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» оподатковуваним доходом страхової організації визнавалась сума валових страхових платежів (внесків, премій), одержаних (нарахованих) страховиком-резидентом за договорами страхування і перестраховування ризиків, зменшена на суму страхових платежів (внесків, премій), яка сплачена таким страховиком за договорами перестраховування, укладеними виключно зі страховими компаніями-резидентами. При цьому дохід, отриманий за договорами з довгострокового страхування життя та пенсійного страхування в межах недержавного пенсійного забезпечення, у разі виконання законодавчо визначених вимог до таких договорів, оподатковувався за ставкою 0%, а з доходів від інших видів страхової діяльності справлявся податок у розмірі 3%.

У той же час, доходи, одержувані страховими та перестраховими фірмами від діяльності, непов'язаної зі страхуванням (інвестиційна, фінансова, інша звичайна та надзвичайна діяльність), оподатковувалися на загальних підставах за ставкою 25%. При цьому оподатковуваний інвестиційний дохід страховика від розміщення коштів резервів зі страхування життя в дохідні види фінансових інструментів визначався як різниця між загальним доходом, одержаним (нарахованим) від інвестування коштів згаданих резервів, і витратами на ведення справи, які не могли перевищувати 15% отриманого інвестиційного доходу. У разі здійснення страховою компанією відрахувань у математичні резерви зі страхування життя, обсяг інвестиційного доходу страховика зменшувався на величину таких відрахувань, але вона не могла перевищувати 85% суми згаданого доходу.

Крім того, страховики-резиденти, які здійснювали виплати в межах договорів страхування чи перестраховування ризиків (у тому числі й страхування життя) на користь фірм-нерезидентів, повинні були оподатковувати суми такого страхового відшкодування за диференційованими ставками. Так, при укладанні договорів страхування або перестраховування ризику безпосередньо зі страховиками та перестраховиками-нерезидентами, рейтинг фінансової

⁵ Упродовж вказаного періоду до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» неодноразово вносились зміни до порядку оподаткування доходів від страхової діяльності, зокрема, до визначення об'єкту оподаткування, але вони не носили кардинального характеру.

надійності (стійкості) яких відповідав вимогам тодішньої Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг, а також при укладанні договорів перестраховування з обов'язкового страхування цивільної відповідальності оператора ядерної установки, виплати оподатковувалися за ставкою 0%. В усіх інших випадках із суми страхових виплат на користь нерезидентів у момент здійснення їхнього перерахування справлявся податок за ставкою 12% за власний рахунок страховиків-резидентів⁶.

У 2012 році в основному зберігся описаний вище особливий режим оподаткування фінансових результатів від страхової діяльності податком зі страхових премій за спеціальними ставками 3% та 0%, а також загальний порядок справляння податку на прибуток від діяльності, непов'язаної зі страхуванням, за базовою ставкою 21% (у Податковому кодексі передбачалося поступове зниження згаданої ставки до 16% у 2014 році, хоча насправді вона була знижена лише до рівня 18%).

Як і раніше, до прибутку від договорів довгострокового страхування життя та пенсійного страхування в межах недержавного пенсійного забезпечення, укладених з дотриманням встановлених критеріїв, застосовувалася пільгова ставка (0%).

З метою реалізації диференційованого підходу до оподаткування фінансових результатів страховиків вони зобов'язані були вести окремий облік доходів і витрат, пов'язаних з одержанням прибутку, що звільнявся від оподаткування чи оподатковувався за ставкою, нижчою від базової. Тому страховики також були змушені окремо обліковувати усі доходи та витрати, пов'язані з отриманням прибутку, який не звільнявся від оподаткування.

Варто наголосити на важливій методичній відмінності від попередньої технології оподаткування доходів від страхування, що регламентувалась Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств». Так, у початковій редакції Податкового кодексу об'єкт оподаткування було визначено як суму страхових внесків, премій, отриманих (нарахованих) страховиками-резидентами протягом звітного періоду за договорами страхування, співстрахування та перестраховування ризиків (без вирахування платежів на користь перестрахових компаній-резидентів). Інакше кажучи, у 2012 році справлявся класичний податок з обороту з негативним «каскадним» ефектом (оподатковувалися валові премії без вирахування виплат перестраховикам): при багаторазовій передачі страховими організаціями ризиків у перестраховування кожен наступний перестраховик сплачував податок з тієї частини страхових внесків, що вже була раніше оподаткована у попередньої компанії, котра здійснювала операції з перестраховування. Це призводило до подвійного,

⁶ Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 28.12.94 р. № 334/94-ВР (редакція на момент втрати чинності 01.01.2013 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/334/94-%D0%B2%D1%80>.

потрійного, а то й до ще більш кратного оподаткування, що суперечило нормативним постулатам побудови оптимальної системи справляння податків.

Згідно з нормами Податкового кодексу у 2012 році оподатковуваний прибуток від діяльності, непов'язаної зі страхуванням, визначався шляхом зменшення доходів від такої іншої діяльності на витрати звітного періоду, безпосередньо непов'язані зі страхуванням. Якщо податкові витрати страховика були одночасно пов'язані з отриманням доходів від страхової та нестрахової діяльності, то вони розподілялися пропорційно до частки кожного виду доходів у валових доходах страхової організації. Аналогічно відбувався розподіл амортизаційних відрахувань за основними засобами та нематеріальними активами, що використовувались як у страховій, так і в іншій діяльності страхової компанії.

Наступні суттєві корективи у порядок оподаткування фінансових результатів страховиків були внесені Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо врегулювання окремих питань оподаткування» від 02 жовтня 2012 року № 5412-VI. В основному, вони зводилися до такого:

1) позитивним моментом для страховиків стало повернення норми щодо зменшення суми страхових платежів, які оподатковуються за ставкою 3%, на величину страхових премій, переданих у перестраховання;

2) для цілей оподаткування до доходів від страхової діяльності поряд зі страховими платежами (преміями) за договорами страхування, співстрахування та перестраховання (за вирахуванням перестраховальних виплат) було включено низку інших доходів страхової організації, нарахованих нею у процесі здійснення згаданої діяльності, а саме:

- інвестиційний дохід страховика від розміщення коштів резервів страхування життя;
- суми винагород, що належать страховій компанії за укладеними договорами страхування, співстрахування та перестраховання;
- доходи від реалізації права регресної вимоги страхової організації до страхувальника чи іншої особи, яка є відповідальною за заподіяні збитки, в частині їхнього перевищення над виплаченими страховими відшкодуваннями;
- суми винагород, які нараховані страховиком за надання ним послуг сюрвейєра, аварійного комісара й аджастера, страхового брокера й агента;
- суми повернення частки страхових платежів за договорами перестраховання у випадку їхнього дострокового припинення;
- винагороди і тантьєми за договорами перестраховання тощо;

3) з Податкового кодексу виключено перелік податкових витрат від страхової діяльності;

4) на користь страхових компаній врегульовано порядок оподаткування дивідендів⁷.

Загалом, зміни, внесені згаданим вище Законом, можна вважати позитивними для більшості страховиків, бо розрахунок податкових зобов'язань був достатньо простим і відпала потреба у підтвердженні податкових витрат.

Упродовж 2013-2014 рр. з доходів, безпосередньо непов'язаних зі страховою діяльністю (наприклад, процентів за депозитними вкладками, доходів від реалізації активів тощо), як і раніше, справлявся податок на прибуток, але загальна ставка поступово знижувалась (у 2013 р. – 19%, а у 2014 р. – 18%).

А тепер перейдемо до аналізу діючого порядку оподаткування фінансових результатів вітчизняних страхових компаній. Так, змінами до Податкового кодексу України (далі – ПКУ), які набули чинності з 01.01.2015 р. та актуальні на сьогодні, суттєво трансформовано податковий режим для страховиків. Головне нововведення полягає в запровадженні двох податків:

– податку на прибуток від усієї (страхової і нестрахової) діяльності за загальною ставкою 18%;

– податку на дохід, отриманий у вигляді страхових платежів (внесків, премій), за двома різними ставками:

а) 3% – за договорами страхування і співстрахування (окрім окремих суспільно важливих видів страхових послуг);

б) 0% – за договорами з довгострокового страхування життя, договорами добровільного медичного страхування та договорами страхування в рамках недержавного пенсійного забезпечення, зокрема договорами страхування додаткової пенсії, які відповідають встановленим вимогам⁸. При цьому наголошено, що згаданий податок на дохід є частиною податку на прибуток (п. 136.5 ст. 136 ПКУ) та виступає різницею, яка зменшує фінансовий результат до оподаткування такого страховика (пп. 141.1.1 п. 141.1 ст. 141 ПКУ).

Діючий на сьогоднішній день порядок оподаткування фінансових результатів діяльності вітчизняних страхових компаній схематично відображено на рис. 2.1.

Таким чином, з 01 січня 2015 року запроваджено два об'єкти оподаткування фінансових результатів страховиків:

– прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який обчислюється шляхом коригування (збільшення чи зменшення) фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку), визначеного у фінансовій звітності страхової організації відповідно до національних положень

⁷ Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо врегулювання окремих питань оподаткування» від 02.10.2012 р. № 5412-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5412-17>.

⁸ Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI (в редакції на 01.01.2017 року) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

(стандартів) бухгалтерського обліку чи міжнародних стандартів фінансової звітності, на встановлені податкові різниці, які будуть розглянуті нижче;

– дохід від страхової діяльності, що обчислюється як сума страхових платежів, страхових внесків, страхових премій, нарахованих за договорами страхування і співстрахування. При цьому страхові платежі (внески, премії) за договорами співстрахування включаються до складу вказаного доходу страхової компанії лише в розмірі її частки страхової премії, передбаченої договором співстрахування.

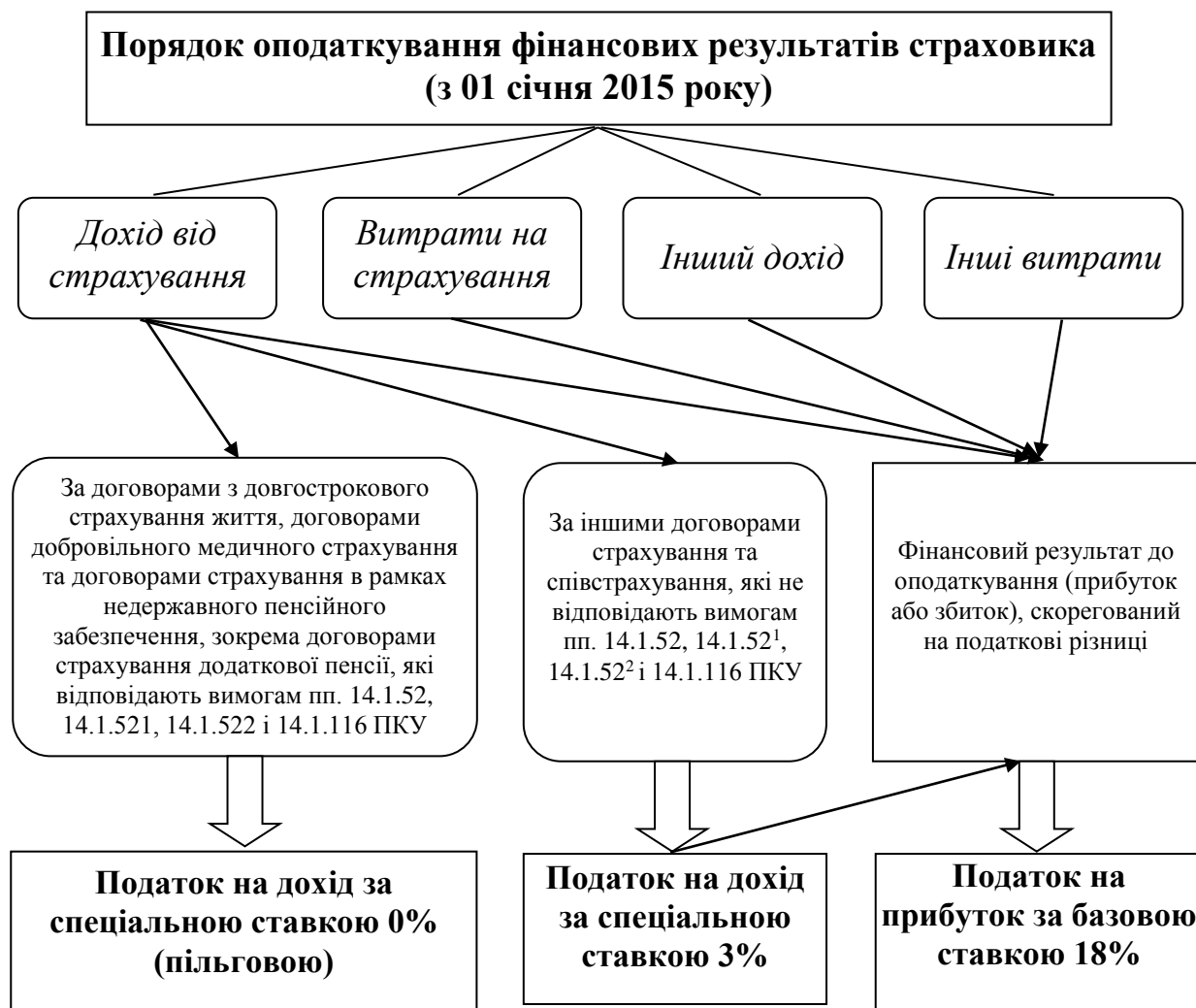


Рис. 2.1. Порядок оподаткування фінансових результатів господарської діяльності страховиків (згідно з редакцією Податкового кодексу України станом на 01.01.2017 р.)⁹

⁹ Уточнено автором на основі: Черв'як С. В. Оподаткування страховиків: оподаткування страховиків життя (частина 4) / С. В. Черв'як [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gravis-audit.com.ua/opodatкування-strahovikiv-opodatкування-strahovikiv-zhittya-chastina-4>.

У спрощеному вигляді розбіжності у методичних підходах до оподаткування фінансових результатів вітчизняних страховиків до і після запровадження описаних вище змін наочно ілюструє рис. 2.2.

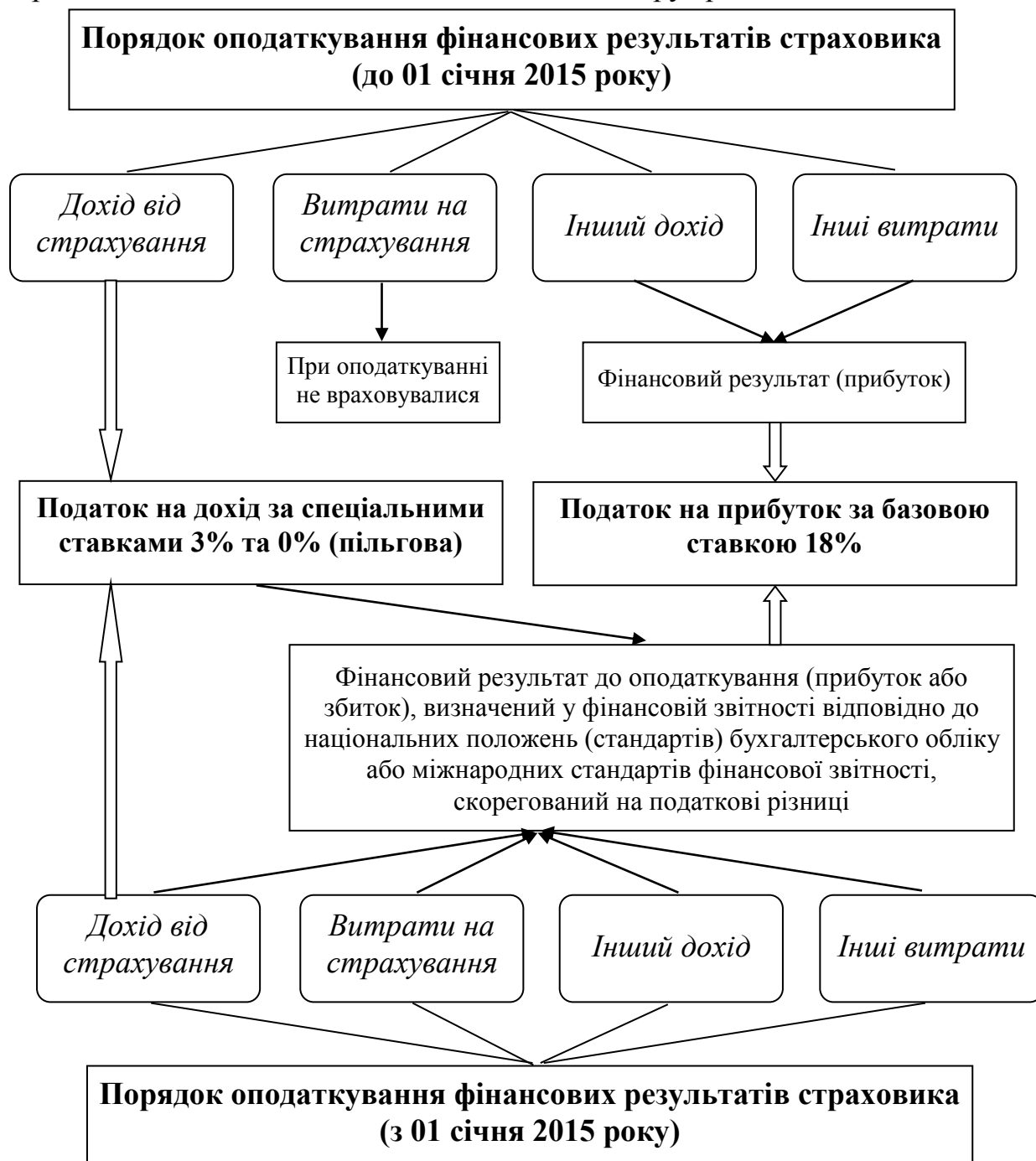


Рис. 2.2. Відмінності у порядку оподаткування фінансових результатів від господарської діяльності страховиків до та після 01 січня 2015 року¹⁰

¹⁰ Уточнено автором на основі: Черв'як С. В. Оподаткування страховиків: новий підхід (частина 1) / С. В. Черв'як [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gravis-audit.com.ua/opodatкування-strahovikiv-noviy-pidhid-chastina-1>.

Як бачимо, кардинально змінилась методика визначення об'єкта оподаткування податком на прибуток за загальною встановленою ставкою: якщо у 2014 році оподатковувався прибуток від діяльності, непов'язаної зі страхуванням, то з 01 січня 2015 року вказаний податок справляється з фінансового результату до оподаткування, який відображений у фінансовій звітності, скорегованого на податкові різниці, в тому числі зумовлені специфікою страхової діяльності – формуванням страхових резервів. Оскільки чи не найскладнішим аспектом у вказаній методиці є врахування згаданих різниць, то зупинимось на цьому питанні детальніше.

Як вже зазначалося раніше, насамперед, фінансовий результат до оподаткування зменшується на суму податку на дохід за ставкою 3%. Крім того, редакцією Податкового кодексу станом на 01.01.2017 року з метою визначення оподатковуваного прибутку встановлено дві податкові різниці, пов'язані зі страховими та іншими резервами, які коригують фінансовий результат до оподаткування:

1) коригування на різницю між приростом (убутком) страхових резервів, визначених за бухгалтерським і податковим підходами;

2) коригування у зв'язку зі створенням і використанням страховиками інших резервів (забезпечень).

Врахування першої податкової різниці полягає в тому, що фінансовий результат до оподаткування, отриманий страховою компанією:

– збільшується на позитивне значення різниці між приростом (убутком) сформованих у відповідному звітному періоді відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку (далі – НП(С)БО) та/або міжнародних стандартів фінансової звітності (далі – МСФЗ) страховими резервами (технічними, математичними, належних виплат страхових сум та іншими, формування яких передбачено законодавством у сфері страхування, крім тих, що не впливають на формування фінансового результату до оподаткування страховика) (за вирахуванням частки участі перестраховика в страхових резервах) і приростом (убутком) відповідних резервів, розрахованих за методикою, визначеною уповноваженим органом, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (далі – Нацкомфінпослуг), за погодженням з центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну фінансову політику (за вирахуванням частки участі перестраховика в страхових резервах) (пп. 141.1.3 ПКУ);

– зменшується на від'ємне значення описаної вище різниці між приростом (убутком) страхових резервів, сформованих у відповідному звітному періоді відповідно до НП(С)БО і/або МСФЗ, та приростом (убутком) відповідних резервів, розрахованих за методикою Нацкомфінпослуг (пп. 141.1.4 ПКУ).

Щодо другої податкової різниці, то коригування фінансового результату до оподаткування відбувається за загальними правилами для забезпечень, які повинні застосовувати усі без винятку платники податку на прибуток (п. 139.1 ст. 139 ПКУ).

Спрощено описану вище схему коригування фінансового результату до оподаткування вітчизняних страховиків на встановлені податкові різниці відображено на рис. 2.3.



Рис. 2.3. Порядок коригування фінансового результату до оподаткування на податкові різниці для визначення оподаткованого прибутку страховиків¹¹

Із сказаного вище можна зробити висновок, що податкові різниці повинні врахувати розбіжності у порядку визначення страхових резервів за НП(С)БО

¹¹ Розроблено автором на основі: Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI (в редакції на 01.01.2017 року) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

і/або МСФЗ та методикою Нацкомфінпослуг. Фактично вказана методика відобразатиме податковий підхід до обліку страхових резервів, який не співпадатиме з бухгалтерським, бо в протилежному випадку її запровадження не мало б жодного сенсу. На сьогоднішній день така методика відсутня, а Нацкомфінпослуг розроблено лише проект розпорядження про внесення змін до Методики формування страхових резервів за видами страхування, іншими, ніж страхування життя. Тому податкові ризики для страховиків полягають у неможливості чіткого виконання норм Податкового кодексу щодо врахування специфічних для страхового бізнесу податкових різниць¹².

При цьому варто наголосити на одній важливій правовій нормі. Згідно з пп. 134.1.1 п. 134.1 ст. 134 Податкового кодексу платники податку на прибуток, у яких річний дохід від будь-якої діяльності (за вирахуванням непрямих податків), визначений за правилами бухгалтерського обліку за останній річний звітний (податковий) період не перевищує 20 млн. гривень, можуть не коригувати фінансовий результат до оподаткування на усі встановлені різниці (крім від'ємного значення об'єкта оподаткування минулих податкових (звітних) років). Іншими словами, невеликі за розмірами страхові компанії, які упродовж останніх років скоротили загальні обсяги своєї господарської діяльності до встановленого ліміту, можуть ігнорувати складний механізм коригувань фінансового результату до оподаткування на податкові різниці.

Оскільки однією з податкових різниць, яка зменшує фінансовий результат до оподаткування, виступає нарахований страховиком податок на дохід за ставкою 3%, то за відсутності правового врегулювання не зрозуміло чи будуть фіскальні органи дозволяти коригування бази оподаткування податком на прибуток на величину податку з доходу за умови, що невеликий страховик скористається своїм правом не коригувати фінансовий результат до оподаткування на усі інші податкові різниці.

Основною відмінністю теперішнього порядку справляння податку на дохід стало виключення зі складу об'єкта оподаткування вказаним податком низки інших, аніж страхові платежі (внески, премії), доходів, нарахованих страховою компанією при здійсненні страхової діяльності, які раніше до нього відносились (перелік вказаних доходів було наведено вище).

Ще одна розбіжність полягає в тому, що відповідно до попередньої редакції «податкової конституції» отримані страхові платежі (внески, премії) від перестраховувальних операцій включались при обчисленні оподатковуваного доходу, а перераховані перестраховикам за договорами перестраховування – віднімалися від нього. Тоді як у редакції Податкового кодексу станом на 01.01.2017 року зазначено, що до об'єкта оподаткування податком на дохід за

¹² Черв'як С. В. Оподаткування страховиків: податкові різниці (частина 2) / С. В. Черв'як [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gravis-audit.com.ua/opodatkuvannya-strahovikiv-podatkovy-riznici-chastina-2>.

ставками 3% та 0% не включаються страхові платежі (внески, премії) за договорами перестраховування (пп. 141.1.2 ПКУ). Крім того, згідно з більш детальними роз'ясненнями фахівців Державної фіскальної служби України до об'єкту оподаткування податком на дохід від страхової діяльності не додаються вхідні та не віднімаються вихідні перестрахові платежі, внески, премії¹³. Звідси, можна логічно припустити, що вхідне та вихідне перестраховування буде враховуватися лише при визначенні оподатковуваного прибутку, з якого сплачується відповідний податок за базовою ставкою 18%.

Разом з тим, ми підтримуємо позицію Р.Е. Островерхої, яка вважає, що об'єкт оподаткування податком на дохід є економічно необґрунтованим. Так, укладання договорів з перестраховування є необхідною практикою, якої в окремих визначених законодавством випадках взагалі не можна уникнути¹⁴, а оподаткування загальної суми страхових платежів за договорами страхування і співстрахування без виключення з неї частини страхових премій, переданих у перестраховування, буде призводити до сплати прямим страховиком податку з «чужих» доходів, що фактично належать перестраховикам¹⁵. Тому, на наш погляд, більш виваженим є підхід, за яким при обчисленні об'єкту оподаткування податком на дохід враховуються як вхідні, так і вихідні страхові платежі (внески, премії) за договорами перестраховування.

Що стосується окремих суспільно важливих видів страхування, то, як і раніше, вони оподатковуються податком на дохід за пільговою (нульовою) ставкою. Однак, згідно з чинною редакцією Податкового кодексу до їхнього переліку, окрім договорів довгострокового страхування життя, додатково включено договори добровільного медичного страхування та договори страхування в межах недержавного пенсійного забезпечення, зокрема договори страхування додаткової пенсії. Кожному з доданих договорів надано чітке юридичне трактування з вказанням вимог, які розкривають особливості їхнього укладання та виконання. Для договорів довгострокового страхування життя подібні вимоги не змінилися¹⁶.

¹³ Див.: Задорожний А. Н. Реформирование системы налогообложения страхового рынка / А. Н. Задорожний [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.visnuk.com.ua/ru/pubs/id/7961?issue=198>; Лист Державної фіскальної служби України від 06.01.2017 р. № 27/2/99-99-15-02-02-10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/baneryi/podatkovyi-konsultatsii/konsultatsii-dlya-yuridichnih-osib/70974.html>.

¹⁴ У Законі України «Про страхування» міститься правова норма, за якою страхова компанія зобов'язана укласти договір перестраховування у разі перевищення страхової суми за окремим предметом договору страхування на 10% суми сплаченого статутного капіталу і сформованих вільних резервів та страхових резервів.

¹⁵ Островерха Р. Е. Концептуальні засади реформування прибуткового оподаткування страхових компаній / Р. Е. Островерха [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ndi-fp.asta.edu.ua/thesis/307/>.

¹⁶ У вказаних нижче нормах статті 14 ПКУ «Визначення понять» дається детальне визначення згаданих видів договорів та особливих вимог, які до них пред'являються:

Зрозуміло, що навіть формальна невідповідність договорів вказаним критеріям дасть змогу фіскальним органам наполягати на застосуванні вищої ставки у розмірі 3%.

Важливим нововведенням є також виключення додаткових вимог при достроковому розірванні договору довгострокового страхування життя, які передбачали облік та оподаткування отриманих платежів у складі загальних доходів і навіть стягнення пені. У нинішній редакції Податкового кодексу така правова норма відсутня. Вважаємо це цілком логічним, бо вона вже не має сенсу, оскільки поряд зі сплатою податку на дохід будь-які доходи будуть враховуватися у складі об'єкту оподаткування податком на прибуток.

Разом з тим, доцільно зазначити, що зміни до Податкового кодексу майже не торкнулися особливого порядку оподаткування страхових платежів (внесків, премій) і страхових виплат (відшкодувань) страховиків-резидентів на користь нерезидентів у межах договорів страхування чи перестраховання ризиків, у тому числі страхування життя, за винятком окремих нюансів (табл. 2.1).

Попри виявлену у процесі аналізу відсутність юридичних норм прямої дії, суперечності та технічну неврегульованість окремих питань оподаткування

– згідно з пп. 14.1.52 договір довгострокового страхування життя – це договір страхування життя строком на п'ять і більше років, який передбачає страхову виплату одноразово або у вигляді анuitету, якщо застрахована особа дожила до закінчення терміну дії договору страхування чи події, передбаченої у договорі страхування, або досягла віку, визначеного договором. Такий договір не може передбачати часткових виплат протягом перших п'яти років його дії, крім тих, що здійснюються у разі настання страхових випадків, пов'язаних із смертю чи хворобою застрахованої особи або нещасним випадком, що призвело до встановлення застрахованій особі інвалідності I або II групи чи встановлення інвалідності особі, яка не досягла вісімнадцятирічного віку. При цьому платник податку – роботодавець не може бути вигодонабувачем за такими договорами страхування життя;

– відповідно до пп. 14.1.52¹ договір добровільного медичного страхування – це договір страхування, який передбачає страхову виплату, що здійснюється закладам охорони здоров'я у разі настання страхового випадку, пов'язаного із хворобою застрахованої особи або нещасним випадком. Такий договір має також передбачати мінімальний строк його дії один рік і повернення страхових платежів виключно страхувальнику при достроковому розірванні договору;

– згідно з пп. 14.1.52-2 договір страхування додаткової пенсії – це договір страхування, який передбачає обов'язок страховика щодо здійснення страхової виплати (виплат) та/або виплат у вигляді анuitету в разі досягнення застрахованою особою пенсійного віку, визначеного за заявою застрахованої особи у договорі страхування відповідно до законодавства з урахуванням того, що такий пенсійний вік не може бути меншим більше ніж на 10 років від пенсійного віку, який надає право на пенсію за загальнообов'язковим державним пенсійним страхуванням. Дострокове припинення договору до досягнення застрахованою особою зазначеного в договорі пенсійного віку неможливе, крім випадків: наявності медично підтвердженого критичного стану здоров'я (онкозахворювання, інсульт тощо) або встановлення застрахованій особі інвалідності I або II групи; виїзду страхувальника та/або застрахованої особи на постійне проживання за межі України; смерті застрахованої особи. Вигодонабувачем за таким договором може бути лише застрахована особа або спадкоємці відповідно до законодавства. Особливості зміни страховика за договором страхування додаткової пенсії встановлюються відповідно до закону.

фінансових результатів вітчизняних страхових організацій діючий податковий режим для страховиків не позбавлений низки інших проблемних і дискусійних моментів, суть яких зводиться до такого.

Насамперед, хочемо відзначити наявність семантичної колізії між визнанням у Податковому кодексі податку зі страхових платежів (внесків, премій) в розмірі 3% частиною податку на прибуток, яка зменшує оподатковуваний прибуток страховиків, та економічною природою першого, адже за своєю суттю податок з валових страхових доходів є своєрідною модифікацією податку з обороту.

Абсурдність описаного підходу підтверджується інформацією Ліги страхових організацій України, згідно з якою всесвітньо відомі закордонні аудиторські компанії («велика четвірка») також не вважають податок з обороту в розмірі 3% податком на прибуток і не визнають його податковим активом, а зараховують такий фіскальний платіж до інших витрат майбутніх періодів. Тому вони виступають проти вирахування податку з доходів страхових організацій з об'єкта оподаткування для цілей обчислення податку на прибуток за загальною ставкою 18%. Описана позиція знаходить своє відображення у відповідних аудиторських звітах, якими підтверджується достовірність річної звітності вітчизняних страховиків¹⁷.

Таблиця 2.1

Ставки та нововведення у порядку справляння податку на дохід для страхових компаній, які співпрацюють з нерезидентами¹⁸

№ з/п	Ставка податку на дохід	Об'єкт оподаткування, до якого застосовується конкретна податкова ставка	Норма ПКУ, що встановлює ставку податку	Зміст змін у законодавстві
1	2	3	4	5
1.	0%	Суми, що перераховуються у межах договорів обов'язкових видів страхування, за якими страхові виплати (страхові відшкодування) здійснюються на користь фізичних осіб – нерезидентів, а також за договорами страхування в межах системи міжнародних договорів «Зелена карта», а також за договорами страхування пасажирських перевезень цивільної авіації	Абз. 2 пп. 141.4.5 п. 141.4 ст. 141 ПКУ	З 01 січня 2015 року дію вказаного абзацу додатково поширено на договори страхування пасажирських перевезень цивільної авіації

¹⁷ ЛСОУ обратилась в Министерство финансов относительно внесения изменений в Налоговый кодекс в части налогообложения страховых компаний [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://forinsurer.com/news/16/08/05/34159>.

¹⁸ Складено автором на основі: Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI (в редакції на 01.01.2017 року) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

1	2	3	4	5
2.	0%	Суми, що перераховуються під час укладання договорів страхування або перестраховування ризику безпосередньо із страховиками та перестраховиками-нерезидентами, рейтинг фінансової надійності (стійкості) яких відповідає вимогам Нацкомфінпослуг (у тому числі через або за посередництвом перестрахових брокерів, які в порядку, визначеному Нацкомфінпослуг, підтверджують, що перестраховування здійснено у перестраховика, рейтинг фінансової надійності (стійкості) якого відповідає вимогам, встановленим вказаною комісією), а також під час укладання договорів перестраховування з обов'язкового страхування цивільної відповідальності оператора ядерної установки за шкоду, яка може бути заподіяна внаслідок ядерного інциденту	Абз. 4 пп. 141.4.5 п. 141.4 ст. 141 ПКУ	З вказаного абзацу з 01 січня 2015 року було виключено уточнююче словосполучення «під час укладання договорів перестраховування з обов'язкового страхування цивільної відповідальності оператора ядерної установки за шкоду, яка може бути заподіяна внаслідок ядерного інциденту», а з 01 січня 2017 року воно було відновлене, тобто у 2015-2016 роках до згаданих операцій застосовувалась загальна ставка 12% (як і у випадках недотримання інших вимог, передбачених цією правовою нормою)
3.	4%	Суми, що перераховуються в межах договорів страхування ризиків за межами України, за якими страхові виплати (страхові відшкодування) здійснюються на користь нерезидентів, крім ризиків, зазначених у стрічці 1 цієї таблиці	Абз. 3 пп. 141.4.5 п. 141.4 ст. 141 ПКУ	Без змін
4.	12%	Суми платежів (виплат) в інших випадках, ніж зазначені у стрічках 1-3 цієї таблиці	Абз. 5 пп. 141.4.5 п. 141.4 ст. 141 ПКУ	Без змін
5.	15%	Інші доходи, отримані нерезидентом від страховика, які не стосуються відносин страхування	пп. 141.4.2 п. 141.2 ст. 141 ПКУ	Без змін
6.	20%	Виплати нерезидентам за виробництво та/або розповсюдження реклами	пп. 141.4.6	Без змін

Тому вважаємо, що при збереженні нинішнього податкового режиму, що загалом відповідає світовій практиці оподаткування страхових компаній прямим податком на прибуток (Corporation Tax) і непрямим податком зі страхових премій (Insurance Premium Tax), з науково-теоретичної точки зору, доцільно чітко розмежувати вказані фіскальні платежі й усунути виявлені нами недоліки в методиках обчислення відповідних об'єктів оподаткування.

Запроваджуючи паралельне справляння двох згаданих податків, законодавці, перш за все, переслідували фіскальні цілі, а саме покращення наповнення бюджетів за рахунок посилення податкового навантаження на недобросовісних страховиків і унеможливлення використання страховими компаніями псевдоперестраховування, а підприємствами-страхувальниками схем фіктивного страхування для мінімізації рівня податкових вилучень із прибутку.

Крім того, з теоретичної точки зору, такий крок мав би сприяти вирівнюванню податкового навантаження в сфері страхового бізнесу щодо інших секторів національної економіки, у яких суб'єкти підприємництва – юридичні особи сплачують і податок на прибуток, і податок на додану вартість. Так, за кордоном податок на дохід страховиків по суті виконує роль своєрідної альтернативи ПДВ або додаткового інструменту державного регулювання. Разом з тим, можна дискутувати, що описане податкове нововведення забезпечить досягнення очікуваних позитивних ефектів.

Насамперед, хочемо звернути увагу на те, що справляння фактично двох різних податків (навіть за умови вирахування податку на дохід з оподаткованого прибутку від усіх видів діяльності) ставить страхові компанії в нерівні умови порівняно з іншими учасниками фінансового ринку (банками, компаніями з управління активами тощо), що послаблюватиме їхні конкурентні позиції у боротьбі за клієнта та негативно позначатиметься на мобілізації інвестиційних ресурсів. Наслідком цього може стати помітне скорочення прибутку страхових компаній, зниження обсягів інвестицій як у національну економіку, так і в розвиток вітчизняного ринку страхових послуг, погіршення фінансового стану страхових організацій (насамперед, невеликих за розміром)¹⁹.

На наш погляд, за відсутності ґрунтовних аналітичних досліджень не можна безапеляційно стверджувати, що посилення податкового тиску на вітчизняний страховий бізнес у складних макроекономічних умовах його функціонування не зашкодить розвитку національного страхового ринку й у перспективі не призведе до зменшення податкових надходжень від нього. Адже якщо виходити із залежності між нормою податкових вилучень та обсягом зібраних фіскальних платежів, виявленої А. Лаффером, то можна з високим рівнем імовірності припустити, що відчутне зростання податкового навантаження на страховиків не тільки не сприятиме кращому наповненню бюджету, а й може призвести до скорочення бази оподаткування та скорочення податкових надходжень від страхових компаній через активніше переміщення страхового ринку в «тінь».

Крім того, вважаємо, що в умовах недосконалих механізмів державного регулювання і нагляду, а також податкового контролю за страховою діяльністю, застосування до страховиків режиму оподаткування прибутку від усіх видів діяльності в нинішньому його варіанті не зможе остаточно вирішити проблему використання схем формально легітимної або нелегальної мінімізації податкових зобов'язань принаймні з двох причин.

¹⁹ Островська Н. С. та ін. Особливості оподаткування страхових компаній / [Н. С. Островська, Ю. І. Корольова, О. С. Погоріла] // Вісник Одеського національного імені І. І. Мечникова. – 2013. – Т. 18. – Вип. 4/3. – С. 17.

По-перше, використання прибутку як об'єкту оподаткування страхових компаній створює значно більше можливостей для штучного завищення та маневрування витратами, які відносяться до різних звітних періодів. За допомогою цього можна суттєво занижувати величину оподатковуваного прибутку і, в кінцевому результаті – мінімізувати обсяг відповідних податкових зобов'язань.

По-друге, відсутність у законодавстві чіткого переліку доходів і витрат страховика, який враховує специфіку страхової діяльності (інверсію страхового технологічного циклу), а також методики Нацкомфінпослуг щодо обчислення податкових різниць, пов'язаних з формуванням страхових резервів, на які коригується об'єкт оподаткування податком на прибуток, суттєво ускладнюватиме для фіскальних органів виявлення і доведення фактів податкових деліктів, в тому числі у судових інстанціях, а, отже, знижуватиме дієвість податкового контролю.

З іншого боку, відсутність норм прямої дії може породжувати різне трактування законодавства з боку страховиків і податківців, внаслідок чого виникатимуть спірні ситуації при перевірках повноти та своєчасності виконання страховиками податкових зобов'язань, різко зростатимуть ризики застосування штрафних санкцій, а також витрати страхових компаній на підготовку апеляцій та судових позовів до органів Державної фіскальної служби України.

На наш погляд, вирішенню описаних вище проблем сприятиме критичне вивчення зарубіжного досвіду оподаткування фінансових результатів страховиків на предмет його використання в Україні з метою удосконалення порядку справляння податків з вітчизняних страхових організацій. Це дасть змогу внести до відповідного податкового режиму корективи, котрі б сприяли збалансуванню інтересів суб'єктів підприємництва страхової галузі щодо оптимального рівня фіскальних вилучень і прагнення держави забезпечити себе достатніми бюджетними ресурсами за рахунок оподаткування страхового бізнесу.

Література

1. Василенко А. В. Податкове стимулювання розвитку страхування / А. В. Василенко // Вісник КНТЕУ. – 2012. – № 4. – С. 34-46.
2. Гаманкова О. О. Оподаткування страховиків податком на прибуток як важель державного регуляторного впливу / О. О. Гаманкова, Д. В. Гаманков // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. – 2011. – № 126. – С. 5-8.

3. Гаманкова О. О. Оподаткування страхових компаній та його вплив на розвиток ринку страхових послуг в Україні / О. О. Гаманкова // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. – 2006. – № 81-82. – С. 13-14.

4. Задорожний А. Н. Реформирование системы налогообложения страхового рынка / А. Н. Задорожний [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.visnik.com.ua/ru/pubs/id/7961?issue=198>.

5. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо врегулювання окремих питань оподаткування» від 02.10.2012 р. № 5412-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5412-17>.

6. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 28.12.94 р. № 334/94-ВР (редакція на момент втрати чинності 01.01.2013 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/334/94-%D0%B2%D1%80>.

7. Закон України «Про страхування» від 07.03.1996 р. № 85/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>.

8. Козоріз Г. Г. Аналіз змін в оподаткуванні та оцінка їх впливу на розвиток страхового ринку в Україні / Г. Г. Козоріз [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/fkd/2011_1/part2/45.PDF.

9. Лист Державної фіскальної служби України від 06.01.2017 р. № 27/2/99-99-15-02-02-10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/baneryi/podatkovi-konsultatsii/konsultatsii-dlya-yuridichnih-osib/70974.html>.

10. ЛСОУ обратилась в Министерство финансов относительно внесения изменений в Налоговый кодекс в части налогообложения страховых компаний [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forinsurer.com/news/16/08/05/34159>.

11. Островерха Р. Е. Концептуальні засади реформування прибуткового оподаткування страхових компаній / Р. Е. Островерха [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ndi-fp.asta.edu.ua/thesis/307/>.

12. Островська Н. С. та ін. Особливості оподаткування страхових компаній / [Н. С. Островська, Ю. І. Корольова, О. С. Погоріла] // Вісник Одеського національного імені І. І. Мечникова. – 2013. – Т. 18. – Вип. 4/3. – С. 16-18.

13. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI (в редакції на 01.01.2017 року) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

14. Черв'як С. В. Оподаткування страховиків: новий підхід (частина 1) / С. В. Черв'як [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gravis-audit.com.ua/opodatkuvannya-strahovikiv-noviy-pidhid-chastina-1>.

15. Черв'як С. В. Оподаткування страховиків: оподаткування страховиків життя (частина 4) / С. В. Черв'як [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gravis-audit.com.ua/opodatkuvannya-strahovikiv-opodatkuvannya-strahovikiv-zhittya-chastina-4>.

16. Черв'як С. В. Оподаткування страховиків: податкові різниці (частина 2) / С. В. Черв'як [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gravis-audit.com.ua/opodatkuvannya-strahovikiv-podatkovi-riznici-chastina-2>.

2.2. МОЖЛИВОСТІ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ ОПОДАТКУВАННЯ СТРАХОВИКІВ В УКРАЇНІ

Аналізуючи податкові системи держав з розвиненим страховим ринком, можна констатувати, що сьогодні у вказаних країнах оподаткування перетворилося не в лише в дієвий метод активного залучення страховиків до формування дохідної частини бюджетів усіх рівнів, а й – в один з найефективніших інструментів державного регулювання страхової діяльності, з допомогою якого здійснюється стимулювання (або дестимуляція) конкретних видів страхування або навіть цілих сегментів національного ринку страхових послуг. Це ставить податкове регулювання в один ряд із іншими невід’ємними компонентами інституційного забезпечення успішного функціонування сучасного страхового ринку.

З 01 січня 2015 року в Україні почав застосовуватися новий підхід до оподаткування страхових компаній, який за своєю суттю зводиться до паралельного справляння зі страховиків двох фіскальних платежів, а саме:

1) податку на прибуток за уніфікованою загальновстановленою ставкою для усіх платників (об’єктом виступає фінансовий результат до оподаткування, визначений у фінансовій звітності згідно з національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку чи міжнародними стандартами фінансової звітності, скорегований на встановлені податкові різниці);

2) податку на дохід за спеціальною ставкою (об’єкт оподаткування розраховується як сума страхових платежів, страхових внесків, страхових премій, нарахованих за договорами страхування та співстрахування)¹.

Представники страхових компаній та їхніх об’єднань (зокрема, Ліги страхових організацій України, Моторного (транспортного) страхового бюро України) вважають запровадження згаданої «змішаної» системи оподаткування страховиків несправедливим і дискримінаційним нововведенням, який створює нерівні конкурентні умови для діяльності та залучення інвестицій різними видами фінансових установ і страховиками, бо останні сплачуватимуть ще один додатковий податок, що призведе до фактичного збільшення податкового навантаження на страхові компанії та негативно позначиться на розвитку страхового бізнесу в Україні². Також, на думку фахівців-аудиторів, незважаючи

¹ Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI (в редакції на 01.01.2017 року) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

² Див.: Податковий кодекс в частині оподаткування страховиків потребує доопрацювання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uainsur.com/our-news/43525/>; Гришан Ю. Оподаткування страховиків вимагає негайного перегляду / Юрій Гришан [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mtsbu.ua/ua/presscenter/news/112995/>; Резніченко К. Г. Особливості оподаткування страхових компаній в Україні / К. Г. Резніченко, І. С. Самофат // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2015. – № 1. – С. 149-150.

на вирахування суми нарахованого страховиком податку на дохід при визначенні об'єкту оподаткування податком на прибуток (пп. 136.2.1 Податкового кодексу), при певних співвідношеннях фінансового результату до оподаткування та нарахованих премій може виникати ситуація, коли доходи частково будуть зазнавати подвійного оподаткування: один раз – податком на дохід; другий – податком на прибуток³. Крім того, чинний на сьогодні механізм оподаткування фінансових результатів страхових організацій не позбавлений інших недоліків і проблем⁴.

Сказане вище засвідчує актуальність вивчення сучасної практики оподаткування страхових компаній в економічно найрозвиненіших країнах світу для її імплементації в Україні з метою удосконалення технологій оподаткування фінансових інструментів у сфері страхової діяльності.

На основі критичного студіювання, систематизації та узагальнення різних механізмів оподаткування страховиків у державах-членах Європейського союзу та США, можна констатувати, що сучасні системи податкового регулювання страхової діяльності у країнах з розвиненими страховими ринками характеризуються комплексним підходом до оподаткування, тобто наявністю сукупності різних видів податків (перш за все, податку на прибуток страхових організацій і податку на страхову премію), які справляються як на загальнонаціональному, так і локальному (федеральному, регіональному чи місцевому) рівнях.

Варто зазначити, що в Західній Європі страхові організації оподатковуються на загальних підставах, будучи платниками тих же податків і зборів, що й суб'єкти господарювання інших секторів та галузей економіки, тобто до страховиків не застосовуються спеціальні фіскальні режими. Разом з тим, методики визначення фінансового результату до оподаткування для страхових компаній характеризуються певними особливостями, що полягають в одночасному справлянні податку на прибуток і податку на капітальний дохід (податку на прибуток від інвестиційних вкладень страховика) (рис. 2.4).

Широкого поширення, як головний інструмент прямого податкового регулювання діяльності страховиків у розвинутих країнах Заходу (Великобританія, Франція, Німеччина, Італія, Іспанія і США) та основне джерело фіскальних надходжень від страхової діяльності, набув податок на прибуток, під який тією чи іншою мірою підпадають страхові організації незалежно від виду діяльності чи організаційно-правової форми. При цьому при

³ Черв'як С. Оподаткування страховиків: новий підхід (частина 1) / С. Черв'як [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gravis-audit.com.ua/opodatkuvannya-strahovikiv-noviy-pidhid-chastina-1>.

⁴ Більш детально проблемні аспекти та правові колізії діючого порядку оподаткування фінансових результатів вітчизняних страховиків розглянуто у підрозділі цієї монографії «Еволюція, сучасний стан і проблеми оподаткування фінансових результатів діяльності вітчизняних страхових компаній».

застосуванні податку на прибуток враховується специфіка діяльності у сфері страхування, а саме:

– при визначенні об’єкту оподаткування щодо вказаного податку страховик наділений правом здійснювати низку дозволених законом відрахувань (насамперед, витрат на формування страхових резервів), а також витрат, безпосередньо пов’язаних з провадженням власне страхової діяльності;

– у низці держав (США, Іспанія та ін.) окремі типи страхових організацій (найчастіше, товариства взаємного страхування), чия діяльність полягає виключно в захисті інтересів і компенсації збитків страхувальників і не пов’язана з отриманням прибутку, повністю звільняються від необхідності сплати податку на прибуток.



Рис. 2.4. Групування об’єктів оподаткування страхової діяльності в країнах Західної Європи⁵

Методичні підходи до обчислення оподаткованого прибутку страховиків у різних країнах світу (в тому числі в Україні) значною мірою схожі між собою: до доходів для цілей оподаткування включаються страхові премії, внески та винагороди, співстрахувальні та перестраховувальні комісії, а головними статтями витрат, що враховуються при обчисленні цього об’єкта оподаткування, виступають: страхові виплати, відрахування в страхові резерви, винагороди посередникам тощо.

За відсутності універсальної ставки податку на прибуток страхових організацій для західноєвропейських країн характерною є тенденція лібералізації прямого оподаткування страхової діяльності, яка виражається у такому:

– відміна додаткових фіскальних платежів для страхових компаній (Італія, Іспанія тощо);

⁵ Розроблено автором на основі: Синникова Ю. М. Налоговое регулирование страхового рынка: дис. ... канд. экон. наук [Електронний ресурс] / Ю. М. Синникова. – Режим доступу: <http://diss.rsl.ru>. – Назва з екрану.

– поступове зниження ефективної податкової ставки з податку на прибуток страхових організацій (Великобританія, Італія, Німеччина);

– активне застосування податкових преференцій для стимулювання діяльності малих страхових організацій (компаній), що спеціалізуються на соціально важливих видах страхування (страхування життя, медичне страхування тощо), товариств взаємного страхування і перестраховиків (табл. 2.2). Так, для заохочення функціонування малих страхових фірм в окремих країнах (США, Великобританії, Франції тощо) застосовують прогресивну шкалу оподаткування прибутку залежно від його величини, в інших державах (Іспанія, США, Франція) для вказаних компаній встановлено знижену податкову ставку та різноманітні пільги з податку на прибуток: наявність «податкових канікул», фіксоване податкове вирахування, яке скорочує податкову базу з податку на прибуток.

Таблиця 2.2

Основні нововведення з лібералізації оподаткування прибутку страховиків у провідних країнах світу у період з 2000 р. по сьогоднішній день⁶

Назва країни	Заходи з лібералізації оподаткування прибутку страхових компаній
Німеччина	Зниження податкової ставки з 26,5% (до 2000 р.) до 15% на сьогоднішній день
Великобританія	Зниження податкової ставки з 30% (до 2008 р.) до 28% на сьогоднішній день
Франція	Наявність прогресивної податкової ставки та можливість вибору: сплати податку на прибуток підприємств (максимальна ставка – 41%) чи прямого податку на акціонерні товариства (максимальна ставка – 33%) залежно від організаційно-правової форми
Іспанія	Крім основної податкової ставки в розмірі 35%, для страховиків, організованих у формі кооперативів, передбачена знижена податкова ставка в розмірі 26%
Італія	Зниження податкової ставки з 52,5% (до 2004 р.) спочатку до 33% (2008 р.) і до 27,5% на сьогоднішній день

У країнах Європейського союзу упродовж останніх десятиліть спостерігається чітко виражена тенденція до уніфікації та гармонізації законодавства, яке регламентує порядок оподаткування страхових компаній:

– Директивою Ради ЄС 90 / 435 / ЄЕС від 23 липня 1990 р «Про загальну систему оподаткування, яка застосовується до материнських і дочірніх компаній в різних державах-членах», чітко визначено перелік тих податків у країнах-членах, котрі за своєю економічною суттю є податками на прибуток компаній, а також перелік організаційно-правових форм страхових організацій, діяльність яких підлягає оподаткуванню цим податком;

– Директивою Ради ЄС 90 / 434 / ЄЕС від 23 липня 1990 р. «Про загальну

⁶ Чудинов С. А. Мировой опыт регулирования налогообложения в страховой деятельности: Автореферат дис. ... канд. экон. наук. – М., 2010. – С. 19-20.

систему оподаткування, яка застосовується до злиття, поділу, передачі активів та обміну акціями, щодо компаній у різних державах-членах», встановлено, що в країнах ЄС злиття та поділи страхових організацій не повинні викликати будь-яке оподаткування на приріст капіталу;

– Директивами, прийнятими у період 1978-1993 років, було встановлено законодавчі основи ведення бухгалтерського обліку та подання фінансової звітності в страхових організаціях: бухгалтерського балансу та фінансового звіту про прибутки і збитки. Крім того, згадані правила містять низку рекомендацій, пов'язаних з обчисленням та урахуванням страхових резервів, встановлюючи однаковість видів страхових резервів і порядку їхнього обчислення на території всіх країн ЄС (Директива Ради ЄС 91 / 674 / ЄЕС від 19 грудня 1991 р. «Про річну звітність і консолідовані звіти страхових організацій»).

Оскільки основна діяльність страхових компаній часто є низькорентабельною або взагалі збитковою, то з метою збільшення фіскальних надходжень від страховиків в останні роки законодавці низки розвинутих країн значну увагу приділяють оподаткуванню інвестиційної діяльності страховиків, зокрема, це виражається у введенні у податково-правову базу норм щодо розширення сфери оподаткування доходів від інвестиційних вкладень. Насамперед, з цією метою у фінансовій звітності для страхових організацій багатьох країн Західної Європи чітко розмежовано показники надходження доходів від здійснення прямого та непрямого інвестування. Крім того, у багатьох державах – членах ЄС передбачено диференційований підхід до оподаткування доходів страхових компаній за видами інвестиційних вкладень. Сутність вказаного підходу зводиться до того, що спочатку для непрямого інвестування в обов'язковому порядку обчислюється відсоток участі в інвестиції (як добуток частки прямого інвестиційного внеску страховика на частку його непрямої участі в інвестиціях через взаємопов'язану інвестиційну організацію). Потім визначений показник враховується при розрахунку коригувального коефіцієнта, який, в свою чергу, збільшує ставку податку на прибуток від інвестиційних вкладень (норматив податкових відрахувань на одиницю інвестиційних вкладень). Для кращого розуміння описаного порядку обчислень наведемо такий приклад.

Припустимо, що страхова фірма робить внесок у розмірі 20 тис. євро в інвестиційний проект вартістю 100 тис. євро, який реалізує інвестиційна компанія, тоді частка прямого інвестування складатиме 20%. Після цього інвестиційна компанія здійснює власний внесок у розмірі 50 тис. євро в інший проект загальною вартістю 500 тис. євро (частка участі в інвестиції складає 10%). Таким чином, згідно з описаним вище алгоритмом розрахунку частка непрямого інвестування страхової фірми становитиме 2% ($20\% \times 10\% / 100\%$), а коефіцієнт, який збільшує ставку податку на прибуток від інвестиційної

діяльності дорівнюватиме $0,12 ((10\% + 2\%) / 100\%)^7$.

Щоправда, варто зазначити, що незважаючи на перманентний процес гармонізації податкових систем країн – членів Євросоюзу ще не всі з них внесли описані зміни в чинне національне законодавство. Тим не менше, оскільки правові акти ЄС мають пріоритет над податковим правом окремих його членів, то з високою ймовірністю можна спрогнозувати, що ці поправки будуть враховані у національному фіскальному законодавстві в найближчій перспективі. Разом з тим, необхідно зазначити, що в Україні відсутній подібний механізм підвищення ставок податку на доходи від інвестиційної діяльності страховиків через взаємопов'язані структури. При цьому для порівняння рівня прямого податкового навантаження на інвестиційні доходи страховиків окремих країн у табл. 2.3 наведено ставки податку на прибуток від інвестиційних вкладень (податку на капітальний дохід).

Таблиця 2.3

Розміри ставок податку на прибуток від інвестиційних вкладень страхових компаній в різних країнах світу в 2012 році⁸

Назва країни	Ставка податку (%)		
	на інвестиційний прибуток	на процентні доходи в банках	на орендні вкладення
США	35	35	33
Німеччина	15	12	15
Великобританія	28	25	25
Франція	41	33	33
Іспанія	35	35	35
Італія	27,5	25	27,5
Російська Федерація	9, 15 або 20	20	20
Україна*	21	21	21

*Доповнено автором.

У значній частині країн федеративного типу (наприклад, у Німеччині, США, Японії) поширена практика, коли норматив податку на прибуток визначається шляхом сумування загальнодержавної ставки та ставки, встановленої місцевою владою для конкретної адміністративно-територіальної одиниці. При цьому відповідні законодавчі органи на місцях наділені правами

⁷ Осипова Т. И. Налогообложение страховых организаций в глобальной экономике / Т. И. Осипова, Л. А. Чеснокова // Страховые организации: бухгалтерский учет и налогообложение. – 2014. – № 3. – С. 18-19.

⁸ Осипова Т. И. Налогообложение страховых организаций в глобальной экономике / Т. И. Осипова, Л. А. Чеснокова // Страховые организации: бухгалтерский учет и налогообложение. – 2014. – № 3. – С. 19.

встановлювати понижуючі коефіцієнти до ставок податку на прибуток від діяльності страхових компаній, включаючи фінансовий результат від здійснення інвестицій.

Незважаючи на ефективне застосування технологій прямого оподаткування прибутку страховиків, у податкових системах розвинених країн Заходу широкого поширення набуло регулювання страхової діяльності за допомогою непрямих податків. При цьому варто відмітити, що, наприклад, страхові організації держав-учасників ЄС виключені зі складу платників ПДВ. Це пояснюється тим, що в процесі надання страхових послуг не генерується додаткова вартість, а лише відбувається перерозподіл страхових ризиків шляхом нагромадження страхових платежів (внесків, премій) з подальшими виплатами (відшкодуваннями) страхувальникам при настанні страхових випадків. Інакше кажучи, основна страхова діяльність вивільнена від оподаткування універсальними непрямими податками, тобто ПДВ або його аналоговий субститут – податок з продажів не застосовуються до страхових платежів, премій, винагород і внесків, а ними оподатковується тільки страхове посередництво у вигляді надання агентських, експертних, брокерських чи послуг аварійних комісарів тощо.

Разом з тим, у країнах з розвиненими страховими ринками (практично у всіх західноєвропейських країнах і США) в ролі додаткового інструменту податкового регулювання страхової діяльності використовується спеціальний податок на страхову премію. Об'єктом оподаткування цим податком виступають будь-які платежі, здійснювані страхувальником як плата за надання йому страхової послуги на території певної країни, а платниками податку на страхову премію визначені страхові організації (як резиденти, так і нерезиденти) незалежно від їхнього організаційно-правового статусу. При цьому, згідно з теоретичними обґрунтуваннями та відповідно до рішення Суду ЄС, у згаданих країнах податок на страхову премію визнаний абсолютно самостійним інструментом податкового регулювання страхової діяльності, який повністю відокремлений від податку на додану вартість і податку з обороту.

Варто наголосити, що упродовж останніх років у світі посилюється тенденція до поширення механізму податкового регулювання страхової діяльності через непрямий податок на страхову премію, що обумовлено низкою причин. Так, згідно з інформаційною доповіддю Віконсинського фінансово-юридичного бюро (США) до переваг застосування згаданого податку відносять:

- відносну простоту процедур його обчислення, сплати й адміністрування;
- значні обсяги надходжень до бюджету, що зумовлені стабільною позитивною динамікою загального обсягу зібраних страхових премій (внесків, платежів, винагород) у більшості розвинених країн;
- можливість застосування податку на страхову премію для відмежування

частини клієнтів – замовників страхових послуг, які генерують підвищені ризики, за рахунок зростання кінцевого тарифу (ціни) страхових продуктів внаслідок перекладання податкового навантаження на страхувальника;

– можливість використання згаданого податку в ролі ефективного інструменту державно-імперативного стимулювання злиттів і поглинань на страховому ринку за рахунок запровадження податкових «бар'єрів» для малих страхових фірм⁹.

Більше того, в Директиві Ради ЄС від 28 листопада 2006 р «Про загальну систему податку на додану вартість» зазначено, що в результаті звільнення страхових операцій від податку на додану вартість (податку з продажів) такий сектор економіки як страховий бізнес вважається «недостатньо повно оподатковуваним», тому саме використання податку на страхову премію дає змогу певною мірою оптимізувати систему податкового регулювання страхової діяльності, формуючи більш-менш однакові «правила гри» для платників, які функціонують у різних галузях чи займаються різними видами підприємницької діяльності. Також відповідно до згаданої Директиви країни – члени ЄС наділені правом зберігати діючі чи запроваджувати нові податки, направлені на оподаткування угод зі страхування, оскільки ці фіскальні платежі не можуть бути визнаними податками з обороту.

Доречно також відмітити такі важливі особливості справляння податку на страхову премію у ринково розвинених державах світу:

– у окремих з них ставки цього податку диференційовані, виходячи з цілей регулювання страхового бізнесу та соціально-економічної значущості певних напрямків страхування, перелік яких в різних країнах може суттєво різнитися. Так, для прикладу, у Греції встановлено понижені ставки вказаного податку для операцій зі страхування туристичних поїздок, у Німеччині та Іспанії – для діяльності зі страхування міжнародних перевезень, а в США – на страхування авіаційних перельотів. При цьому майже у всіх країнах з розвинутим страховим ринком від подібного оподаткування звільнена сфера страхування життя та довгострокового пенсійного страхування¹⁰;

– в багатьох вказаних країнах податок на страхову премію має статус регіонального і в національному законодавстві, зазвичай, закріплено, що фіскальні надходження від нього направляються на вирішення соціальних завдань регіонів чи суб'єктів, які надають суспільно важливі послуги. Так, наприклад, кошти, одержані від податку на премії, сплачені за договорами так званого «страхування від вогню», в Німеччині та низці штатів США призначені

⁹ Taxation of Insurance Companies [Electronic resource] // Wisconsin Legislative Fiscal Bureau, January 2007. – Mode of access: http://www.legis.state.wi.us/lfb/Informationalpapers/10_taxation%20of%20insurance%20companies.pdf.

¹⁰ Чудинов С. А. Налогообложение страховой деятельности в зарубежных странах: монография / С. А. Чудинов. – М.: Анкил, 2012. – С. 97.

для фінансування спорудження нових та облаштування діючих пожежних станцій¹¹.

Прописуючи в нормативних актах елементи податку на страхову премію (алгоритм обчислення податкової бази, величину та диференціацію податкових ставок, перелік податкових преференцій) зарубіжні законодавчі та фіскальні органи обирають один з двох альтернативних принципово різних підходів до застосування непрямого оподаткування страхової діяльності. Тому нижче наведена інформація щодо систематизації провідних країн Заходу за величиною податкових ставок та окремими особливостями визначення податкового зобов'язання з податку на страхову премію (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Групування провідних країн світу за рівнем оподаткування страхових премій¹²

Країни з ліберальною системою оподаткування страхової премії			Країни з домінуванням фіскальної спрямованості оподаткування страхової премії		
Назва країни	Податкова ставка	Момент нарахування податку	Назва країни	Податкова ставка	Момент нарахування податку
США	2-3%	Можливість вибору моменту нарахування	Німеччина	19%	Підписання страхового договору (купівля полісу)
Великобританія	2,5%		Франція	9%	
Іспанія	4%		Італія	12,5%	

Як видно з табл. 2.4, за рівнем оподаткування страхових премій ринково розвинуті країни можна умовно розмежувати на дві групи:

1) з ліберальною системою оподаткування страхової премії (наприклад, Великобританія, Іспанія, США тощо);

2) з домінуванням фіскальної функції в оподаткуванні страхової премії.

У державах першої групи податок на страхову премію в основному використовується з метою стимулювання або стримування розвитку різних видів страхування, тобто переважно він виконує регулюючу роль, тому ставка вказаного податку встановлюється на низькому рівні (до 5%). Друга група об'єднує у собі країни, де податок на страхову премію застосовується

¹¹ Taxation of Insurance Companies [Electronic resource] // Wisconsin Legislative Fiscal Bureau, January 2007. – Mode of access: http://www.legis.state.wi.us/lfb/Informationalpapers/10_taxation%20of%20insurance%20companies.pdf.

¹² Аверьянова М. В. Зарубежный опыт налогообложения страховой деятельности и возможность его применения в отечественной практике / М.В. Аверьянова // Российское предпринимательство. – 2011. – № 8-2 (190). – С. 145.

переважно з фіскальною метою (Італія, Німеччина, Франція), як наслідок – величина відповідної податкової ставки істотно перевищує 5%-ий рівень.

Не можна обійти увагою той факт, що в низці розвинених західних країн (перш за все, це стосується Сполучених Штатів Америки) впродовж останніх років простежується чітко виражена тенденція до більш активного використання фіскальними органами податку на страхову премію в цілях захисту інтересів національних страховиків. Насамперед, це проявляється у тому, що до страхових платежів (внесків, винагород), отриманих іноземними перестраховими компаніями, застосовується спеціальна ставка податку на перестраховальну премію. До того ж, це супроводжується використанням принципу «оподаткування страхової премії у відповідь», який зводиться до того, що страхові премії, зібрані на території конкретної держави страховими компаніями-нерезидентами, підлягають оподаткуванню за тією ж ставкою, за якою відповідно до національного фіскального законодавства мають оподатковуватися страхові премії, отримані страховими організаціями згаданої вище країни на території держав, де зареєстровані страхові організації-нерезиденти. Підтвердженням одного із позитивних ефектів, які спричиняє застосування описаного підходу, є поступове закріплення на території таких країн-сусідів Північної Америки як США, Канада та Мексика низьких нормативів податку на страхову премію¹³.

Окрім податку на страхову премію, в країнах Заходу фірми-страховики часто сплачують додаткові обов'язкові платежі на окремі види страхування (парафіскальні збори), до яких, зокрема, можна віднести збори в Консорціум з компенсацій страховикам в Іспанії (збір на випадок настання екстраординарних збитків, збір на випадок банкрутства страхової компанії, збір на обов'язкове страхування цивільної відповідальності мисливців тощо), а також так звані «пожежний збір» у Німеччині.

Таким чином, розглянувши систему оподаткування страхових організацій за кордоном, можна виділити такі її ключові моменти та характерні ознаки:

а) в країнах Західної Європи та США податкові ставки переважно спрямовані на реалізацію фіскальних цілей, а не регулюючої функції податків;

б) згадані вище держави оптимально поєднують пряме та непряме оподаткування у вигляді одночасного справляння двох ключових фіскальних платежів – податку на прибуток і податку на страхову премію;

в) у країнах, в яких домінують ліберальні принципи побудови системи оподаткування страхових організацій, ставка податку на страхову премію, зазвичай, не перевищує 5%;

г) у державах, де податкова система має яскраво виражену фіскальну

¹³ Taxation of Insurance Companies [Electronic resource] // Wisconsin Legislative Fiscal Bureau, January 2007. – Mode of access: http://www.legis.state.wi.us/lfb/Informationalpapers/10_taxation%20of%20insurance%20companies.pdf.

спрямованість, податок на страхові внески, в основному, виконує функцію регулювання та не відіграє значної фіскальної ролі;

д) в країнах з ліберальним підходом до оподаткування страховикам надане право визначати момент виникнення податкових зобов'язань за касовим методом або методом нарахування, тоді як в національних податкових системах з домінуванням фіскальної функції податок справляється з нарахованих премій за договорами страхування;

е) основна діяльність страховиків не оподатковується ПДВ, проте допускаються випадки, коли об'єктом оподаткування вказаним універсальним акцизом виступає посередницька діяльність учасників страхового ринку¹⁴.

На основі проведеного аналізу податкових систем низки провідних зарубіжних країн з точки зору справляння прямих і непрямих податків зі страхових організацій, нами запропоновано два можливі варіанти вдосконалення механізму оподаткування страхової діяльності та поліпшення реалізації його регулюючого потенціалу.

Варіант 1. Повне збереження в Україні діючої нині «змішаної» системи оподаткування страхових компаній (одночасне застосування податку на прибуток, який відображається у фінансовій звітності як позитивний фінансовий результат до оподаткування, скорегований на встановлені податкові різниці, а також податку на дохід від страхової діяльності) за умови реалізації низки таких заходів з удосконалення режиму оподаткування страховиків:

1. Потрібно поліпшити чинну нормативно-правову базу, що регламентує справляння податку на прибуток страховиків в Україні, зокрема:

– необхідно чітко та детально прописати перелік витрат, які можна враховувати при визначенні фінансового результату страховика до оподаткування, бо на сьогодні часто виникають запитання щодо віднімання окремих видів витрат при обчисленні бази оподаткування для інших доходів;

– потрібно чітко визначити перелік та затвердити науково обґрунтовану методику розрахунку різних типів страхових резервів, які можна враховувати при визначенні фінансового результату до оподаткування, що також істотно впливає на величину бази оподаткування і, як наслідок, величину податкових зобов'язань з податку на прибуток. При цьому доцільно здійснювати поступову відмову від зайвих страхових резервів при збереженні їхнього необхідного мінімуму з врахуванням можливості адаптації до вітчизняних реалій останніх тенденцій та зарубіжного досвіду в питаннях обчислення сум відрахувань на формування страхових резервів, а також правових норм, що стосуються їхнього відображення в фінансовій звітності страховиків;

¹⁴ Шигапова А. Ф. Обобщение опыта налогообложения страховых организаций в странах ЕС и Востока (Индия, Китай, Япония) / А. Ф. Шигапова, А.М. Туфетулов; Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.interactive-plus.ru>.

– більш чітко та зрозуміло прописати у вітчизняному Податковому кодексі сукупність правових норм щодо оподаткування страхових організацій, які спеціалізуються на страхуванні життя та довгостроковому пенсійному страхуванні, що дасть змогу сформувати ефективний і прозорий механізм податкового регулювання згаданого суспільно важливого виду страхування в Україні.

2. Доцільно запровадити преференційний режим оподаткування прибутку малих страхових організацій через встановлення прогресивної шкали ставок відповідного податку залежно від вартісних показників обсягу страхової діяльності та надання їм можливості отримання спеціального податкового кредиту. На нашу думку, пільгове оподаткування фінансових результатів невеликих страхових компаній стане помітним стимулом для перетікання фінансового капіталу з інших галузей економіки в сектор страхового бізнесу, сприятиме розвитку здорової конкуренції у боротьбі за клієнта та підвищенню якості страхових продуктів.

3. З метою стимулювання високих темпів зростання слабозвинутого вітчизняного страхового ринку доцільно, щоб ефективна податкова ставка податку на прибуток страховиків поступово знижувалась. Звичайно, в умовах низької рентабельності страхової діяльності класичних страхових компаній в Україні застосування податку на прибуток на рівні нижче 18% (діюча на сьогодні податкова ставка) може призвести до зменшення платежів до бюджету від цього сектору економіки. Однак, виходячи із ефекту, описаного кривою Лаффера, вважаємо, що зменшення податкового тягаря створить додатковий стимул до динамічного розвитку національного страхового ринку та підвищення конкурентоздатності українських страховиків. Як результат, у майбутньому надходження від згаданого фіскального платежу не тільки не скоротяться, а й з часом підвищаться за рахунок нарощування податкової бази. До того ж, це сприяло б помітному зростанню інвестицій в низку галузей національної економіки, в тому числі на регіональному рівні, за рахунок зростання фінансових ресурсів, акумульованих у сфері страхування.

На наше переконання, запропоновані заходи з адаптації технології оподаткування прибутку страхових компаній в Україні до успішного досвіду провідних західних країн дадуть змогу вітчизняним податковим і страховим регуляторам домогтися значного підвищення якості страхових послуг, прозорості та ефективності ведення страхової діяльності, а також підвищить конкурентоспроможність українських страховиків на національному та глобальному страхових ринках.

Варіант 2. Передбачає компромісне поєднання одночасного справляння і податку на дохід від страхової діяльності та податку на прибуток (аналог – закордонного корпоративного податку), отриманий тільки від інвестиційних вкладень. Іншими словами, необхідно залишити для страхових організацій

справляння податку на страхові платежі, внески та премії, а замість податку на загальний прибуток від усіх видів діяльності запровадити оподаткування виключно прибутку, отриманого від інвестиційних операцій (інвестиційних вкладень) та іншої діяльності, непов'язаної зі страхуванням. Подібні корективи усунуть елемент подвійного оподаткування, який викликає гостру полеміку та нарікання зі сторони страхових компаній та їхніх об'єднань.

При цьому для податку на прибуток від діяльності, безпосередньо непов'язаної зі страхуванням (інвестиційної та фінансової), можна врахувати окремі викладені раніше рекомендації (чіткий і зрозумілий виклад у Податковому кодексі та підзаконних нормативних актах норм, які регламентують порядок обчислення і сплати вказаного податку, запровадження прогресивної шкали податкових ставок для стимулювання діяльності малих страхових організацій тощо).

Говорячи ж про податок на дохід від страхової діяльності страховиків, вважаємо за доречне рекомендувати вітчизняному податковому регулятору зберегти діючу на сьогодні ліберальну модель оподаткування відповідних операційних доходів (страхових платежів, внесків, премій), що загалом відповідає практиці, яка використовується в низці розвинених зарубіжних країн, тобто ставка згаданого податку повинна залишатися на рівні не вище 3% від валового обсягу страхових премій, сплачених за договорами ризикового («нонлайфового») страхування в поточному податковому періоді, а для діяльності з довгострокового страхування життя та пенсійного страхування має залишитися «нульова» ставка податку на дохід.

Пропонуючи описані вище зміни до режиму оподаткування страхових компаній (варіант 2), ми керувалися такими дискурсивними міркуваннями.

З точки зору страхових компаній, застосування непрямого оподаткування страхових платежів (внесків, премій) при одночасному справлянні податку на прибуток об'єктивно зумовлює зростання податкового тягара на страхові організації, які у переважній своїй масі є добросовісними платниками податків. Попри це, так як в економічному сенсі податок на страхову премію виступає однією з модифікацій типового податку з обороту, то резонно його можна віднести до непрямих податків, а, як відомо, останні, в кінцевому підсумку, перекладаються на споживачів (у випадку з податком на страхову премію – на споживачів страхових послуг). Зрозуміло, що подібне перекладання податкового навантаження на клієнтів страхових компаній мало б призводити до подорожчання страхових продуктів. Тим не менше, аналіз емпірично-статистичних даних за тривалий період підтверджує, що виплати страховиків при настанні страхових випадків за більшістю видів страхування складають незначну частку від отриманих ними страхових платежів (внесків, премій). Це дає змогу з високим рівнем достовірності зробити висновок, що в умовах низької платоспроможності споживачів страхових послуг страховики для

збереження власної клієнтури не підуть на помітне підвищення страхових тарифів, а будуть трансформувати їхню структуру. Проте, щоб все відбувалося саме за таким сценарієм, ставка податку на дохід від страхової діяльності повинна бути достатньо низькою, аби суттєво не впливати на величину тарифів за видами страхування з високим рівнем співвідношенням страхових виплат (відшкодувань) та інших операційних витрат до зібраних страхових платежів, внесків і премій. Таким чином, за більшістю ризикових видів страхування можна буде уникнути відчутного підвищення страхових тарифів.

На наш погляд, також не витримують критики твердження, що застосування податку на страхову премію за ліберальними ставками може зумовити різке скорочення валового обсягу зібраних страхових платежів (внесків) і рецесію ринку страхування. Навпаки, вказаний непрямий податок з об'єктивних причин повинен стимулювати скорочення операційних витрат страхових компаній, а не зумовлювати зростання тарифів на страхові продукти для споживачів-страхувальників. Тому, вважаємо, що використання ліберальної моделі податку на дохід від страхової діяльності при одночасному встановленні помірної ставки податку на прибуток від нестрахової діяльності не призведе до помітного зростання сумарного податкового навантаження на вітчизняних страховиків. Це дасть змогу уникнути зниження ефективності оподаткування страхового бізнесу, а його алокація у часовому вимірі та локалізація податкового тягаря за місцем ведення страхової діяльності сприятимуть динамічному розвитку страхування в Україні, особливо на регіональному рівні. До того ж, оптимальне поєднання прямого і непрямих оподаткування страхового бізнесу поліпшить реалізацію регулюючого потенціалу вітчизняної податкової системи щодо сфери страхування.

Підбиваючи підсумки проведеного дослідження, можна стверджувати, що виважене застосування зарубіжної практики оподаткування страхової діяльності з врахуванням вітчизняної специфіки та кон'юнктури страхового ринку може сприяти розвитку страхового сектора економіки України, а також більш ефективній реалізації регулятивної та стимулюючої функції податків у сфері надання страхових послуг.

Література

1. *Taxation of Insurance Companies [Electronic resource] // Wisconsin Legislative Fiscal Bureau, January 2007. – Mode of access: http://www.legis.state.wi.us/lfb/Informationalpapers/10_taxation%20of%20insurance%20companies.pdf.*

2. *Аверьянова М. В. Зарубежный опыт налогообложения страховой деятельности и возможность его применения в отечественной практике / М.В. Аверьянова // Российское предпринимательство. – 2011. – № 8-2 (190). –*

С. 143-148.

3. Гришан Ю. Оподаткування страховиків вимагає негайного перегляду / Юрій Гришан [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mtsbu.ua/ua/presscenter/news/112995/>.

4. Осипова Т. И. Налогообложение страховых организаций в глобальной экономике / Т. И. Осипова, Л. А. Чеснокова // Страховые организации: бухгалтерский учет и налогообложение. – 2014. – № 3. – С. 18-26.

5. Податковий кодекс в частині оподаткування страховиків потребує доопрацювання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uainsur.com/our-news/43525/>.

6. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. №2755-VI (редакція від станом на 01.01.2017 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

7. Резніченко К. Г. Особливості оподаткування страхових компаній в Україні / К. Г. Резніченко, І. С. Самофат // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2015. – № 1. – С. 143-154.

8. Синникова Ю. М. Налоговое регулирование страхового рынка: дис. ... канд. экон. наук [Електронний ресурс] / Ю. М. Синникова. – Режим доступу: <http://diss.rsl.ru>. – Назва з екрану.

9. Черв'як С. Оподаткування страховиків: новий підхід (частина 1) / С. Черв'як [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gravis-audit.com.ua/opodatkivannya-strahovikiv-noviy-pidhid-chastina-1>.

10. Чудинов С. А. Налогообложение страховой деятельности в зарубежных странах: монография / С. А. Чудинов. – М.: Анкил, 2012. – 160 с.

11. Чудинов С. А. Мировой опыт регулирования налогообложения в страховой деятельности: Автореферат дис. ... канд. экон. наук. – М., 2010. – 27 с.

12. Шигапова А. Ф. Обобщение опыта налогообложения страховых организаций в странах ЕС и Востока (Индия, Китай, Япония) / А. Ф. Шигапова, А.М. Туфетулов; Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.interactive-plus.ru>.

2.3. РОЗВИТОК РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ: ОЦІНКА ТЕНДЕНЦІЙ ТА ВИЗНАЧЕННЯ ПЕРСПЕКТИВ

У сучасних умовах економічної нестабільності та соціальної напруги в державі на ринок страхових послуг покладаються великі сподівання. Відомо, що даний вид ринку виконує роль інструмента соціального захисту населення, а також є джерелом значних інвестиційних ресурсів. Інакше кажучи, завдяки функціонуванню ринку страхових послуг вирішуються соціальні проблеми та забезпечується розвиток економіки в країні. Інша справа, що вітчизняний ринок страхових послуг не реалізовує свій потенціал у цих напрямках повністю. Тому на часі визначення проблем, які стримують розвиток ринку страхових послуг в Україні, а також окреслення шляхів їх вирішення.

Цілком підтримуємо думку, висловлену в колі вітчизняних учених, згідно з якою зміцнення ринку страхових послуг України потребує дослідження сучасного стану даного ринку, виявлення проблем, що його супроводжують, оскільки від виваженості та своєчасності визначення основних напрямків розвитку ринку страхових послуг залежить ефективність функціонування економіки країни загалом¹. Можемо доповнити, що при успішній реалізації передбачених напрямків розвитку ринку страхових послуг будуть досягнуті пріоритети державної політики у сфері соціального захисту населення.

У результаті аналізу показників функціонування вітчизняного ринку страхових послуг за час до початку світової фінансової кризи дослідниками встановлено, що даний ринок відображає всі проблеми країни з трансформаційною економікою, а попит, пропозиція, ціна і конкуренція на ньому мають специфічні, деформовані прояви. Це пояснюється тим, що, за словами дослідників, усупереч теорії страхування, вітчизняний ринок страхових послуг в окреслений період розвивався не під впливом об'єктивної потреби суспільства у страховому захисті, а, здебільшого, під впливом інших потреб, які реалізовувалися шляхом «псевдострахування». Так, «псевдострахові операції» зводилися до того, що страховий договір при них використовувався не стільки для страхового захисту, скільки для податкової оптимізації або тіньових фінансових схем².

У розвитку ринку страхових послуг України можна виділити переломний момент у другій половині 2008 року, який співпадає з настанням світової фінансової кризи. Під її впливом зменшилася кількість страховиків, скоротився попит на страхові послуги, погіршилися основні показники діяльності

¹ Алексеєнко Л. Розвиток ринку фінансових і страхових послуг у посткризовий період / Л. Алексеєнко, Н. Савчук // Світ фінансів. – 2010. – № 4. – С. 190.

² Гаманкова О. О. Ринок страхових послуг України: сутність, тенденції та шляхи розвитку: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / О. О. Гаманкова. – К., 2010. – С. 13.

страхових компаній зі збору страхових премій та здійснення страхових виплат тощо. Такі наслідки впливу світової фінансової кризи доволі негативно відобразилися на стані вітчизняного ринку страхових послуг та уповільнили його розвиток на ряд років.

За даними в табл. 2.5 можна спостерігати зміни, що відбувалися в обсягах валових і чистих страхових премій за різними видами страхування впродовж 2011-2015 рр. Так, валові страхові премії зі страхування життя в 2011-2012 рр., 2012-2013 рр. і 2014-2015 рр. збільшилися на 34,4%, 36,9% та 1,2%, тобто з 1346,4 млн. грн. до 1809,5 млн. грн., з 1809,5 млн. грн. до 2476,7 млн. грн. і з 2159,8 млн. грн. до 2186,6 млн. грн. відповідно. Виняток становить період 2013-2014 рр., коли валові страхові премії зі страхування життя зменшилися на 12,8%, тобто з 2476,7 млн. грн. до 2159,8 млн. грн. Характерно, що показники та їхні зміни за валовими страховими преміями зі страхування життя повністю співпадають з чистими страховими преміями за цим видом страхування.

У періоди 2011-2012 рр. і 2012-2013 рр. валові страхові премії з добровільного особистого страхування збільшилися з 2329,1 млн. грн. до 2791,8 млн. грн. та з 2791,8 млн. грн. до 3627,1 млн. грн., тобто на 19,9% і 29,9% відповідно. Натомість, у періоди 2013-2014 рр. і 2014-2015 рр. валові страхові премії з цього виду страхування зменшилися з 3627,1 млн. грн. до 3229,0 млн. грн. та з 3229,0 млн. грн. до 3224,9 млн. грн., тобто на 11,0% і 0,1% відповідно. Стосовно чистих страхових премій з добровільного особистого страхування, то в періоди 2011-2012 рр., 2012-2013 рр. і 2014-2015 рр. вони збільшилися з 2122,8 млн. грн. до 2670,7 млн. грн., з 2670,7 млн. грн. до 3082,0 млн. грн. та з 2767,7 млн. грн. до 3039,7 млн. грн., тобто на 25,8%, 15,4% і 9,8% відповідно. Натомість, у період 2013-2014 рр. чисті страхові премії з цього виду страхування зменшилися з 3082,0 млн. грн. до 2767,7 млн. грн., тобто на 10,2%.

Упродовж досліджуваного періоду обсяг валових страхових премій з добровільного майнового страхування змінювався за висхідною у 2012-2013 рр. і 2014-2015 рр., а за низхідною – у 2011-2012 рр. і 2013-2014 рр. Точніше кажучи, у періоди піднесення валові страхові премії з цього виду страхування збільшилися на 38,4% (з 12253,6 млн. грн. до 16961,3 млн. грн.) та на 7,2% (з 15960,6 млн. грн. до 17111,3 млн. грн.), а у періоди спаду вони зменшилися на 14,8% (з 14388,3 млн. грн. до 12253,6 млн. грн.) та на 5,9% (з 16961,3 млн. грн. до 15960,6 млн. грн.) відповідно. Що стосується чистих страхових премій з добровільного майнового страхування, то висхідна тенденція зміни їх обсягу спостерігалася у 2011-2012 рр., 2012-2013 рр. і 2014-2015 рр., а низхідна – у 2013-2014 рр. Зокрема, у 2013-2014 рр. чисті страхові премії з цього виду страхування зменшилися на 18,7% (з 11488,8 млн. грн. до 9345,7 млн. грн.).

Таблиця 2.5

**Обсяг валових і чистих страхових премій за видами страхування
в 2011-2015 рр.**

Види страхування	2011	2012	2013	2014	2015	Темп приросту, %			
						2012/ 2011	2013/ 2012	2014/ 2013	2015/ 2014
Валові страхові премії, млн. грн.									
Страхування життя	1346,4	1809,5	2476,7	2159,8	2186,6	34,4	36,9	-12,8	1,2
Добровільне особисте страхування	2329,1	2791,8	3627,1	3229,0	3224,9	19,9	29,9	-11,0	-0,1
Добровільне майнове страхування	14388,3	12253,6	16961,3	15960,6	17111,3	-14,8	38,4	-5,9	7,2
Добровільне страхування відповідальності	1329,3	1113,4	1933,5	1582,4	2290,8	-16,2	73,7	-18,2	44,8
Недержавне обов'язкове страхування	3295,8	3540,0	3663,2	3835,5	4922,4	7,4	3,5	4,7	28,3
Чисті страхові премії, млн. грн.									
Страхування життя	1346,3	1809,5	2476,5	2159,7	2186,6	34,4	36,9	-12,8	1,2
Добровільне особисте страхування	2122,8	2670,7	3082,0	2767,7	3039,7	25,8	15,4	-10,2	9,8
Добровільне майнове страхування	10573,4	11360,1	11488,8	9345,7	10944,3	7,4	1,1	-18,7	17,1
Добровільне страхування відповідальності	798,7	1032,7	1132,4	786,6	1608,9	29,3	9,7	-30,5	104,5
Недержавне обов'язкове страхування	3124,4	3404,5	3371,7	3533,1	4575,4	9,0	-1,0	4,8	29,5

Примітка. Складено автором на основі даних Нацкомфінпослуг України.

Як і попередній показник, у період, що досліджується, обсяг валових страхових премій з добровільного страхування відповідальності змінювався за висхідною у 2012-2013 рр. і 2014-2015 рр., а за низхідною – у 2011-2012 рр. і 2013-2014 рр. Так, у періоди піднесення валові страхові премії з цього виду страхування збільшилися з 1113,4 млн. грн. до 1933,5 млн. грн., або на 73,7%, та з 1582,4 млн. грн. до 2290,8 млн. грн., або на 44,8%, а у періоди спаду вони зменшилися з 1329,3 млн. грн. до 1113,4 млн. грн., або на 16,2%, та з 1933,5 млн. грн. до 1582,4 млн. грн., або на 18,2%, відповідно. Щодо чистих страхових премій з добровільного страхування відповідальності, то, подібно до попереднього показника, висхідна тенденція зміни їх обсягу спостерігалася у 2011-2012 рр., 2012-2013 рр. і 2014-2015 рр., а низхідна – у 2013-2014 рр.

Зокрема, у 2013-2014 рр. чисті страхові премії з цього виду страхування зменшилися з 1132,4 млн. грн. до 786,6 млн. грн., або на 30,5%.

Упродовж 2011-2015 рр. обсяг валових страхових премій з недержавного обов'язкового страхування збільшувався, зокрема, найбільший приріст цього показника в 28,3%, тобто з 3835,5 млн. грн. до 4922,4 млн. грн., відбувся у 2014-2015 рр. У ці роки відбувся також найбільший приріст чистих страхових премій з даного виду страхування, який становив 29,5%, тобто вони збільшилися з 3533,1 млн. грн. до 4575,4 млн. грн. Поряд з цим, у 2012-2013 рр. можна було спостерігати зменшення обсягу чистих страхових премій з недержавного обов'язкового страхування на 1,0%, тобто з 3404,5 млн. грн. до 3371,7 млн. грн.

Отже, проведений аналіз обсягу валових і чистих страхових премій з різних видів страхування за період 2011-2015 рр. засвідчив, що ні один з досліджуваних показників не змінювався за стійкою зростаючою траєкторією. Для страхування життя, добровільного особистого страхування, добровільного майнового страхування, добровільного страхування відповідальності, а також недержавного обов'язкового страхування були характерні нестійкі зростаючі та спадаючі зміни обсягу валових і чистих страхових премій. Серед цих видів страхування найбільшого розвитку отримало добровільне страхування майна, зважаючи на найбільший за розміром обсяг валових і чистих страхових премій з даного виду страхування.

З даних у табл. 2.6 видно, як змінювався обсяг валових і чистих страхових виплат за видами страхування впродовж 2011-2015 рр. Так, валові страхові виплати зі страхування життя щороку збільшувалися, тобто змінювалися за стійкою зростаючою траєкторією. При цьому найбільший приріст даного показника спостерігався у 2014-2015 рр. і становив 105,5%, іншими словами, його значення зросло з 239,2 млн. грн. до 491,6 млн. грн. Поряд з цим, у 2011-2012 рр. валові страхові виплати зі страхування життя збільшилися тільки на 16,2%, тобто з 70,6 млн. грн. до 82,1 млн. грн. Характерно, що такі самі показники зі змінами, як за валовими страховими виплатами, спостерігалися за чистими страховими виплатами зі страхування життя.

Стосовно валових страхових виплат з добровільного особистого страхування, то впродовж 2011-2015 рр. їхні значення зростали, проте не завжди по висхідній. Зокрема, якщо в 2011-2012 рр. валові страхові виплати з даного виду страхування збільшилися на 20,0%, то в 2012-2013 рр. – на 12,6%, у 2013-2014 рр. – на 8,2%, а в 2014-2015 рр. їхні значення зросли вже на 9,7%. Майже такі самі зміни відбулися в обсягах чистих страхових виплат з добровільного особистого страхування впродовж періоду, що досліджується. Тобто, значення чистих страхових виплат з цього виду страхування завжди зростали, проте не постійно по висхідній.

Таблиця 2.6

**Обсяг валових і чистих страхових виплат за видами страхування
в 2011-2015 рр.**

Види страхування	2011	2012	2013	2014	2015	Темп приросту, %			
						2012/ 2011	2013/ 2012	2014/ 2013	2015/ 2014
Валові страхові виплати, млн. грн.									
Страхування життя	70,6	82,1	149,2	239,2	491,6	16,2	81,7	60,3	105,5
Добровільне особисте страхування	928,1	1113,5	1253,4	1356,7	1488,8	20,0	12,6	8,2	9,7
Добровільне майнове страхування	2747,9	2857,7	2061,4	2205,0	4188,1	4,0	-27,9	7,0	89,9
Добровільне страхування відповідальності	32,1	41,1	41,6	56,6	516,5	27,9	1,2	36,1	812,5
Недержавне обов'язкове страхування	1081,1	1056,1	1145,7	1207,9	1415,5	-2,3	8,5	5,4	17,2
Чисті страхові виплати, млн. грн.									
Страхування життя	70,6	82,1	149,2	239,2	491,6	16,2	81,7	60,3	105,5
Добровільне особисте страхування	928,1	1113,0	1251,9	1355,4	1487,4	19,9	12,5	8,3	9,7
Добровільне майнове страхування	2592,6	2136,6	1995,0	2092,8	4002,3	-17,6	-25,5	4,9	91,2
Добровільне страхування відповідальності	31,8	40,8	41,5	56,6	287,9	28,4	1,7	35,9	410,5
Недержавне обов'язкове страхування	1071,9	1054,5	1128,5	1149,2	1333,6	-1,6	7,0	1,8	16,0

Примітка. Складено автором на основі даних Нацкомфінпослуг України.

Упродовж 2011-2015 рр. валові страхові виплати з добровільного майнового страхування змінювалися по-різному: в одні роки їхні обсяги збільшувалися, в інші роки – зменшувалися. Так, у 2011-2012 рр., 2013-2014 рр. і 2014-2015 рр. обсяги валових страхових виплат з цього виду страхування збільшилися, відповідно, на 4,0%, 7,0% і 89,9%. Натомість, у 2012-2013 рр. обсяг таких валових страхових виплат зменшився на 27,9%. Тобто, найкращий результат зі здійснення валових страхових виплат з добровільного майнового страхування спостерігався у 2015 р. Це ж саме можна сказати про результат зі здійснення чистих страхових виплат з даного виду страхування, якому відповідають 4002,3 млн. грн. у 2015 р. Разом з цим, обсяги чистих страхових виплат з добровільного майнового страхування у 2011-2012 рр. і 2012-2013 рр.

зменшилися, відповідно, на 17,6% і 25,5%, а у 2013-2014 рр. даний показник збільшився на 4,9%.

Аналізуючи зміни в обсягах валових страхових виплат з добровільного страхування відповідальності за 2011-2015 рр., відзначимо, що дані показники зростали щороку, проте з різними темпами. Так, у 2012-2013 рр. валові страхові виплати з добровільного страхування відповідальності збільшилися тільки на 1,2%, тобто з 41,1 млн. грн. до 41,6 млн. грн., а в 2014-2015 рр. їхнє відхилення було суттєвим і становило 812,5% (з 56,6 млн. грн. до 516,5 млн. грн.). Приблизно такі ж самі зміни спостерігалися в обсягах чистих страхових виплат з даного виду страхування впродовж 2011-2014 рр. Виняток становить період 2014-2015 рр., коли чисті страхові виплати з добровільного страхування відповідальності збільшилися на 410,5% (з 56,6 млн. грн. до 287,9 млн. грн.), тобто змінилися на менше відхилення.

У 2011-2015 рр. валові страхові виплати з недержавного обов'язкового страхування змінювалися по-різному: спершу зменшувалися (в 2011-2012 рр.), потім збільшувалися (в 2012-2015 рр.). Така ж сама динаміка була характерна для обсягу чистих страхових виплат з даного виду страхування. Відзначимо, що в 2014-2015 рр. валові страхові виплати з недержавного обов'язкового страхування збільшилися на 17,2% (з 1207,9 млн. грн. до 1415,5 млн. грн.), а чисті страхові виплати з цього виду страхування – на 16,0% (з 1149,2 млн. грн. до 1333,6 млн. грн.). Наведені вище дані характеризують найкращі результати зі здійснення валових і чистих страхових виплат з недержавного обов'язкового страхування за період 2011-2015 рр.

Отже, результати проведеного аналізу свідчать про те, що в 2011-2015 рр. за показниками валових і чистих страхових виплат найбільш розвинутими видами страхування були такі, як: добровільне особисте страхування, добровільне майнове страхування, недержавне обов'язкове страхування. Такий висновок зроблено на основі того, що названим видам страхування за досліджуваний період відповідали найбільші обсяги валових і чистих страхових виплат. Ці обсяги валових і чистих страхових виплат, як і за іншими видами страхування, впродовж досліджуваного періоду змінювалися за нестійкими зростаючими та спадаючими траєкторіями.

Іншим важливим показником, який характеризує стан розвитку ринку страхових послуг в Україні, є питома вага чистих страхових премій за видами страхування. Якщо вона велика, то це свідчить про розвиненість того чи іншого виду страхування поряд з іншими. Так, як видно з даних у табл. 2.7, упродовж 2011-2015 рр. найбільш розвиненим видом страхування було автострахування, зокрема КАСКО, ОСЦПВ і «Зелена картка». У середньому на цей вид страхування за досліджуваний період припадало 30,0%, яким відповідало 5992,0 млн. грн. чистих страхових премій. У різні роки розвиненими видами страхування також були: страхування майна (2011-2015 рр.); страхування від

вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ (2011 р.); страхування фінансових ризиків (2011-2015 рр.); страхування життя (2013-2015 рр.).

Таблиця 2.7

Обсяг і питома вага чистих страхових премій за видами страхування у 2011-2015 рр.

Види страхування	2011		2012		2013		2014		2015	
	Млн. грн.	%	Млн. грн.	%	Млн. грн.	%	Млн. грн.	%	Млн. грн.	%
Автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена картка»)	5658,1	32	5050,7	25	5982,2	27,8	5947,5	32,0	7322,4	32,8
Страхування майна	2229,9	12	2606,6	13	2489,7	11,6	2045,1	11,0	2188,1	9,8
Страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ	1827,6	10	2098,4	9	1649,3	7,7	1250,4	6,7	1292,1	5,8
Страхування фінансових ризиків	2008,3	11	1830,1	10	2401,3	11,1	2019,1	10,9	2172,9	9,7
Страхування життя	1346,3	7	1809,5	9	2476,5	11,5	2159,7	11,6	2186,6	9,8
Медичне страхування (безперервне страхування здоров'я)	1087,7	6	1280,1	6	1395,7	6,5	1507,1	8,1	1862,1	8,3
Страхування вантажів та багажу	924,6	5	948,7	5	965,7	4,5	860,4	4,6	1255,4	5,6
Страхування відповідальності перед третіми особами	680,7	4	940,3	5	1033,9	4,8	671,7	3,6	1391,5	6,2
Страхування кредитів	334,6	2	498,0	2	684,0	3,2	388,2	2,1	200,2	0,9
Страхування від нещасних випадків	561,6	3	756,4	4	990,9	4,6	638,0	3,4	442,7	2,0
Авіаційне страхування	200,5	1	255,3	1	223,6	1,0	265,8	1,4	426,9	1,9
Страхування медичних витрат	288,1	2	317,9	2	323,4	1,5	321,7	1,7	469,2	2,1
Страхування від нещасних випадків на транспорті	139,9	1	148,7	1	154,3	0,7	109,2	0,6	71,2	0,3
Інші види страхування	682,2	4	1736,9	9	780,9	3,6	408,9	2,2	1073,4	4,8
Всього	17970,0	100	20277,5	100	21551,4	100	18592,8	100	22354,9	100

Примітка. Складено автором на основі даних Нацкомфінпослуг України.

З попереднім показником тісно пов'язаний інший – питома вага чистих страхових виплат за видами страхування. Знову ж таки, в 2011-2015 рр. за критерієм питомої ваги найбільш розвиненим видом страхування було автостраховання, зокрема КАСКО, ОСЦПВ і «Зелена картка». З даних у табл. 2.8 видно, що в середньому на цей вид страхування припадало 50,5% чистих страхових виплат, або 2641,1 млн. грн. Також до розвинених видів страхування можна віднести медичне страхування, зокрема безперервне страхування здоров'я, у 2011-2015 рр. та страхування фінансових ризиків у 2011 р. і 2015 р.

Таблиця 2.8

Обсяг і питома вага чистих страхових виплат за видами страхування у 2011-2015 рр.

Види страхування	2011		2012		2013		2014		2015	
	Млн. грн.	%	Млн. грн.	%	Млн. грн.	%	Млн. грн.	%	Млн. грн.	%
Автостраховання (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена картка»)	2345,5	50	2478,5	50	2559,6	56,1	2744,1	56,1	3077,6	40,5
Страховання фінансових ризиків	801,1	17	438,0	9	89,3	2,0	41,6	0,9	1257,3	16,5
Медичне страхування (безперервне страхування здоров'я)	752,4	16	900,8	18	1010,1	22,1	1108,5	22,7	1197,8	15,8
Страховання кредитів	46,9	1	163,9	3	98,8	2,2	60,0	1,2	302,6	4,0
Страховання від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ	159,2	3	143,0	3	69,1	1,5	161,7	3,3	106,4	1,4
Страховання майна	193,8	4	399,8	8	137,6	3,0	172,5	3,5	429,3	5,6
Страховання медичних витрат	102,7	2	120,5	2	101,3	2,2	111,1	2,3	169,1	2,2
Страховання життя	70,6	2	82,1	1	149,2	3,3	239,2	4,9	491,6	6,5
Інші види страхування	227,1	5	243,5	5	351,6	7,7	254,3	5,2	571,1	7,5
Всього	4699,2	100	4970,0	100	4566,6	100	4893,0	100	7602,8	100

Примітка. Складено автором на основі даних Нацкомфінпослуг України.

Отже, у страховому портфелі вітчизняних страховиків основним видом страхування є автостраховання, зокрема КАСКО. Значне переважання питомої ваги автостраховання над іншими видами майнового страхування свідчить про незбалансованість страхового портфеля. Натомість, збалансованим вважається

такий страховий портфель, в якому КАСКО займає менше 35% та, поряд з цим, розвиваються інші види майнового страхування, що не мають перевищувати 30%. Як підтверджує практика, вітчизняні страховики рідко дотримуються цього критерію при формуванні своїх страхових портфелів.

Якщо порівнювати вітчизняну практику зі зарубіжним досвідом, то в країнах Євросоюзу автотранспортне страхування кілька років тому становило приблизно третю частину ринку страхових послуг та збалансовувалося малозбитковим страхуванням від нещасних випадків і втрати здоров'я, а також страхуванням власності. На ринку страхових послуг України склалася зовсім інша ситуація, яка характеризується, як зазначалося вище, значною часткою автотранспортного страхування, що має підвищений рівень збитковості, порівняно з іншими видами страхування.

У цілому вітчизняний ринок страхових послуг вважається ринком ризикового страхування, зважаючи на переважаючі на ньому види страхування. Як свідчать дані Нацкомфінпослуг України, упродовж 2011-2015 рр. на чисті страхові премії зі страхування життя припадало в середньому приблизно 10,0%, а інші 90,0% належали ризиковим видам страхування. Натомість, на світовому ринку страхових послуг співвідношення цих показників кілька років тому становило 60% до 40% на користь послуг зі страхування життя.

З метою забезпечення стійкого розвитку ринку страхових послуг України необхідно вирішити ряд проблем, які стримують даний процес, а саме:

1. Скорочення попиту на страхові послуги з боку населення через погіршення його матеріального добробуту.

Про наявність даної проблеми свідчить показник щільності страхування, що відображає кількість грошей, яку одна особа витрачає на страховий захист. За спостереженням дослідників цієї проблеми, в Україні на страхування одна особа витрачає у середньому 65,4 дол. США. Прийнято вважати, що якщо згаданий показник дорівнює 140 дол. США і більше, то страхова галузь у країні є достатньо розвинутою, натомість, якщо його значення менше 140 дол. США, то страхові послуги в такій країні не набули достатнього поширення³.

Розглянута вище проблема скорочення попиту на страхові послуги з боку населення призводить до виникнення іншої проблеми – недорозвиненості окремих видів страхування. Влучним прикладом буде страхування життя, достатня розвиненість якого безпосередньо залежить від матеріального добробуту населення. Такий висновок обґрунтовують у своїх працях вітчизняні науковці, які стверджують, що рівень розвитку страхування життя в Україні

³ Юхименко В. М. Ринок страхових послуг: світові тенденції та перспективи розвитку в Україні / В. М. Юхименко // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 3. – С. 47.

зумовлений дією низки факторів, основним з яких є купівельна спроможність населення⁴.

Дослідивши проблему активного залучення до страхування широких верств населення, науковцями було встановлено, що, зазвичай, населення залучається до тих видів страхових послуг, які є обов'язковими або де-юре, тобто відповідно до страхового законодавства, або де-факто, тобто згідно з іншими законодавчими актами, що стосуються, наприклад, страхування медичних витрат від'їжджаючих за кордон тощо. Вони роблять висновок, що, здебільшого, попит з боку населення на масові види страхових послуг формується під впливом різних обставин, а рідше – усвідомленої потреби в страховому захисті⁵.

2. Недорозвиненість окремих видів страхування, що є причиною незбалансованості страхових портфелів вітчизняних страховиків.

Багато хто з дослідників цієї проблеми до видів страхування, які не набули бажаного розвитку, відносять довгострокове страхування життя і недержавне пенсійне страхування. За їхніми словами, названі види страхування не користуються високим попитом, тому їх вважають мало привабливими серед споживачів страхових послуг. Мова йде, зокрема, про такі підвиди страхування, як: страхування довічної пенсії, страхування ризику настання інвалідності або смерті учасника недержавного пенсійного фонду; страхування життя тільки на випадок смерті; страхування на випадок досягнення застрахованою особою визначеного в договорі пенсійного віку⁶.

Дана проблема мало стосується інших підвидів страхування життя, як-то страхування життя за іншими договорами та накопичувального страхування за іншими договорами. За нашими розрахунками, проведеними на основі даних Нацкомфінпослуг України, впродовж 2011-2015 рр. на валові страхові премії за названими підвидами страхування життя припадало в середньому, відповідно, 41,98% і 51,36%.

Наголошуючи на важливості окресленої вище проблеми, її дослідники стверджують, що одним з пріоритетних напрямків розвитку вітчизняного ринку страхових послуг є поширення довгострокового страхування життя, оскільки кошти страхових резервів зі страхування життя являються основним джерелом інвестицій страховика. Тому, втрачаючи страхувальників у цій підгалузі, країна не отримує надійного джерела довгострокових інвестиційних ресурсів.

⁴ Фисун І. В. Формування ринку страхових послуг в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / І. В. Фисун. – К., 2008. – С. 9.

⁵ Гаманкова О. О. Ринок страхових послуг України: сутність, тенденції та шляхи розвитку: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / О. О. Гаманкова. – К., 2010. – С. 21.

⁶ Кочкіна Н. Мотивація споживачів страхових послуг як чинник ефективності їх просування / Н. Кочкіна, А. Румянцева // Маркетинг в Україні. – 2010. – № 6. – С. 63-64.

Поряд з цим, як свідчить практика, найбільша кількість страхових компаній займається такими видами страхування, як: страхування майна, від нещасних випадків, вантажів і багажу, наземного транспорту, від вогневих ризиків і ризиків стихійних явищ, відповідальності перед третіми особами, фінансових ризиків. На противагу згаданих вище видів страхування, ці види страхування мають підвищений попит серед споживачів страхових послуг. Іншими словами, на ринку споживання даних страхових послуг задіяна значна кількість клієнтів.

Розглядувану проблему недорозвиненості окремих видів страхування вітчизняні страховики можуть вирішувати по-своєму, тобто враховуючи власні інтереси. Це підтверджують результати наукових досліджень, згідно з якими страхові компанії можуть вибирати такий склад страхових послуг, який дасть змогу отримати максимальний прибуток при прийнятному рівні ризику. Тобто, страховики, покращуючи структуру страхових послуг, формують оптимальний їх портфель⁷.

3. Невисока якість страхових послуг і незахищеність їх споживачів від шахрайства з боку страховиків.

Проблему невисокої якості страхових послуг багато хто з дослідників страхової проблематики називають доволі актуальною. Для її вирішення вони пропонують реалізувати заходи з управління якістю страхової послуги, в результаті яких даний вид послуги буде відповідати визначеним критеріям. Так, з погляду страхувальника, якісна страхова послуга визначається наступними критеріями: умовами страхування, які забезпечують захист страхувальника від важливих для нього ризиків; ціною за страхування, що має знаходитися на рівні, який відповідає уявленню страхувальника про ціну страхових ризиків; формою спілкування зі страхувальником кожного працівника страхової компанії, яка буде свідчити про важливість його проблем для них і готовність їх вирішити тощо⁸.

Однією з причин зниження попиту на страхові послуги є вчинення шахрайства представниками страховика. За свідченням експертів з цієї проблеми, на сьогодні в сфері страхування здійснюється велика кількість не тільки правопорушень, зловживань, а й інсценувань страхових подій. Здебільшого їх здійснюють клієнти страхових компаній, проте, як підтверджує практика, також до них вдаються працівники останніх, що характеризує їх як некваліфікованих фахівців.

Насамкінець доречно зазначити, що окресленими вище проблемами не завершується весь перелік перешкод, які стоять на шляху поступального

⁷ Пластун В. Л. Формування оптимального портфеля страхових послуг / В. Л. Пластун, В. С. Домбровський // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 1 (127). – С. 335-341.

⁸ Терещенко Т. Є. Управління якістю страхової послуги / Т. Є. Терещенко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 3. – Т. 1. – С. 77.

розвитку ринку страхових послуг в Україні. Водночас, на наше бачення, саме досліджені проблеми слід вважати доволі актуальними, а також такими, які, за умови їх результативного вирішення, мають вагоме значення для забезпечення стійкого розвитку ринку страхових послуг України.

Література

1. Алексеєнко Л. Розвиток ринку фінансових і страхових послуг у посткризовий період / Л. Алексеєнко, Н. Савчук // Світ фінансів. – 2010. – № 4. – С. 189-195.
2. Гаманкова О. О. Ринок страхових послуг України: сутність, тенденції та шляхи розвитку: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / О. О. Гаманкова. – К., 2010. – 36 с.
3. Кочкіна Н. Мотивація споживачів страхових послуг як чинник ефективності їх просування / Н. Кочкіна, А. Румянцева // Маркетинг в Україні. – 2010. – № 6. – С. 62-66.
4. Підсумки діяльності страхових компаній за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/sk_4kv_2011.pdf.
5. Підсумки діяльності страхових компаній за 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/SK_IV_kv_%202012.pdf.
6. Підсумки діяльності страхових компаній за 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/sk_%202013.pdf.
7. Підсумки діяльності страхових компаній за 2014 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forinsurer.com/files/file00552.pdf>.
8. Підсумки діяльності страхових компаній за 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forinsurer.com/files/file00565.pdf>.
9. Пластун В. Л. Формування оптимального портфеля страхових послуг / В. Л. Пластун, В. С. Домбровський // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 1 (127). – С. 335-341.
10. Терещенко Т. Є. Управління якістю страхової послуги / Т. Є. Терещенко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 3. – Т. 1. – С. 75-78.
11. Фисун І. В. Формування ринку страхових послуг в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / І. В. Фисун. – К., 2008. – 19 с.
12. Юхименко В. М. Ринок страхових послуг: світові тенденції та перспективи розвитку в Україні / В. М. Юхименко // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 3. – С. 44-48.

2.4. СТРАХОВЕ ПОСЕРЕДНИЦТВО У КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО СТРАХОВОГО РИНКУ

За умов посилення впливу економічних і політичних ризиків в усіх сферах життєдіяльності суспільства значна увага приділяється проблемам, що стосуються побудови цивілізованого страхового ринку та професійної посередницької діяльності, покликаної забезпечувати оптимальне поєднання інтересів учасників страхових відносин і сприяти відтворенню конкуренції.

Українські вчені визначають фактори, які, за кращих умов, мали б сприяти збалансованому розвитку страхового ринку у нашій країні, проте аналіз офіційних даних показує наступне: частка страхового ринку у ВВП країни впродовж останніх років не перевищує 1,5–2%, кількість страхових компаній знижується та основну частку (86%) займають компанії, що надають послуги у сфері ризикового страхування¹; питома вага брокерів на ринку страхування життя становить менше ніж 0,1% і 0,4% – на ринку ризикового страхування, проте у країнах ЄС ці показники на рівні 16,5% та 27,8%, відповідно²; одну західну страхову компанію обслуговує 10 брокерів, а в Україні для 20 страховиків працює лише один брокер³; розмір валових страхових премій на душу населення становить 470 грн. (приблизно 18 дол. США) по ринку ризикових видів страхування та 35 грн. (приблизно 1,3 дол. США) – по ринку страхування життя, в той час як у провідних країнах світу цей показник визначається у тисячах доларів⁴.

Усе вищезазначене дає можливість зробити висновок про існування певних чинників, що не сприяють зростанню суспільної потреби у страховому захисті, підвищенню попиту і пропозиції на страхові послуги, розвитку здорової конкуренції серед страховиків та створенню розгалуженої й ефективної системи реалізації страхових продуктів – страхового брокерства. Наявність зазначених проблем і необхідність їх розв'язання значно підвищує актуальність наукових досліджень та напрацювання сучасних підходів до вивчення й усвідомлення ролі страхового посередництва як методу покращення конкуренції на страховому ринку.

Дослідженню теоретико-методологічних засад страхового ринку присвятили наукові доробки В. М. Фурман, О. Д. Вовчак, В. І. Фисун,

¹ Офіційний сайт Нацкомфінпослуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nfp.gov.ua/files/sektor/sk_9_mis_2015.pdf.

² Яременко Н. В. Еволюція інституту брокерів на світовому ринку страхових послуг / Н. В. Яременко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2012. – № 2. – С. 289.

³ Махортов Ю. О. Роль страхових брокерів у розвитку страхового ринку України / Ю. О. Махортов, Н. О. Телічко // Економічний вісник Донбасу. – 2009. – № 4 (18). – С. 125.

⁴ Офіційний сайт Нацкомфінпослуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nfp.gov.ua/files/sektor/sk_9_mis_2015.pdf.

Г. М. Ярова, Н. В. Євстюніна, Г. А. Стасюк, О. В. Козьменко, С. М. Козьменко, Т. А. Васильєва; проблеми конкуренції на страховому ринку стали об'єктом наукових досліджень О. В. Кнейслер, Т. Яворської, Л. Шірінян, Ю. Ю. Баглюк, О. Б. Пономарьової; перспективи розвитку страхового посередництва окреслили Т. А. Ротова, О. В. Васильєв, М. В. Дубина, М. В. Тунік, Ю. О. Махортов, Н. О. Телічко; міжнародну практику діяльності страхових брокерів досліджує Н. В. Яременко.

Метою нашого дослідження є обґрунтування теоретичних аспектів конкуренції на страховому ринку, оцінка і аналіз його конкурентного середовища та формулювання висновків, рекомендацій, спрямованих на забезпечення формування такої моделі страхового ринку, де чільне місце надаватиметься професійній посередницькій діяльності, котра здатна забезпечити справедливе суперництво між страховиками.

Визначення змісту конкуренції на страховому ринку не можливе без системного дослідження понять «страховий ринок», «конкуренція» та «конкуренція на страховому ринку». Наведемо кілька найбільш поширених визначень страхового ринку, які використовуються в спеціальній науково-практичній літературі.

Так, автор підручника «Страхова справа» О. Д. Вовчак розглядає страховий ринок як особливу сферу грошових відносин, де об'єктом купівлі-продажу є специфічна послуга – страховий продукт, на якому формуються попит і пропозиція на цю послугу⁵. Як сферу надання послуг із страхування, здійснюваних страховими компаніями, визначають страховий ринок Б. А. Карпінський та О. В. Герасименко⁶. Н. В. Євстюніна і Г. А. Стасюк, обґрунтовуючи власну точку зору стосовно поняття страхового ринку, акцентують увагу на основних його елементах – страховиках, які є продавцями страхової послуги, і страхувальниках (клієнтах страхових компаній) – покупцях цих послуг⁷. Так, у поданих визначеннях вчені пишуть про об'єкт страхового ринку та його суб'єктів – страховиків і при цьому не вказують на наявність інших, не менш важливих учасників страхового ринку, зокрема страхових посередників.

В. І. Фисун і Г. М. Ярова трактують страховий ринок згідно двох позицій⁸. У відповідності до першої – страховий ринок є складовою ринку фінансових послуг, сферою діяльності учасників страхового ринку з метою надання та споживання страхових послуг – специфічного товару на страховому

⁵ Вовчак О. Д. Страхова справа: підручник / О. Д. Вовчак. – К.: Знання, 2011. – С. 62.

⁶ Карпінський Б. А. Фінансово-інвестиційний словник / Б. А. Карпінський, О. В. Герасименко. – Львів: Магнолія Плюс, 2005. – С. 167.

⁷ Євстюніна Н. В. Страхування: навчальний посібник / Н. В. Євстюніна, Г. А. Стасюк. – Херсон: ОЛДІ-плюс, 2004. – С. 68.

⁸ Фисун В. І. Страхування: навчальний посібник / В. І. Фисун, Г. М. Ярова. – К.: Цент учбової літератури, 2011. – С. 48.

ринку, що реалізується страховиком на договірній основі за авансові кошти страхувальника з метою отримання прибутку та задоволення потреб страхувальника щодо захисту економічних інтересів від наслідків раптових несприятливих подій. Відповідно до другого підходу вчені розглядають страховий ринок як сукупність економічних відносин між його учасниками з приводу купівлі-продажу страхових послуг, у процесі котрих формується попит, пропозиція й ціна на страхові послуги, укладаються договори страхування та виконуються зобов'язання згідно з ними. Співавтори навчального посібника «Страхування» згадують про учасників страхового ринку, хоча й не конкретизують їх.

На думку колективу авторів монографії «Нові вектори розвитку страхового ринку України», страховий ринок є складною інтегрованою системою, що охоплює різні структурні ланки⁹. Вказуючи головних суб'єктів страхового ринку, науковці перелічують усіх посередників, виділяючи страхових агентів, страхових брокерів, андерайтерів, актуаріїв, сюрвейерів, що надають можливість оцінки страхових ризиків, збитків, розрахунок тарифних ставок. Також вчені зауважують, що активізувати роботу усіх суб'єктів страхового ринку істотним чином спроможні саме страхові посередники.

У «Кембриджському словнику» страховий ринок визначено сферою діяльності з приводу купівлі та продажу страхових полісів¹⁰. Автори вказаного наукового видання взагалі не перелічують учасників страхового ринку, хоча і зауважують на тому, що метою компаній, які залучені у цей процес, є стабілізація страхового ринку і зростання конкуренції.

Залежно від критерію аналізу середовища страхового ринку А. О. Таркуцяк розрізняє його організаційно-правові, інституціональні, галузеві, територіальні структури¹¹. Вчений також наголошує на тому, що з погляду теорії страховий ринок варто розглядати з точки зору основних економічних законів функціонування будь якого ринку – закону вартості, закону попиту і пропозиції та закону конкуренції – одночасно.

Узагальнивши позиції учасників дискусії щодо визначення сутності страхового ринку зазначимо, що більшість авторів дають однакове за суттю, хоча й різне за формулюванням визначення. В основному даний термін вчені визначають сферою діяльності учасників страхового процесу з приводу надання страхових послуг на договірній основі з метою отримання прибутку та

⁹ Козьменко О. В. Нові вектори розвитку страхового ринку України: монографія / О. В. Козьменко, С. М. Козьменко, Т. А. Васильєва та ін.; кер. авт. проекту д.е.н., проф. О. В. Козьменко. – Суми: Університетська книга, 2012. – С. 20, 22.

¹⁰ Електронний економічний словник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/insurance-market>.

¹¹ Таркуцяк А. О. Страхові послуги: навчальний посібник / А. О. Таркуцяк. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2004. – С. 15–16.

задоволення потреб страхувальників щодо захисту їхніх майнових інтересів від наслідків раптових несприятливих подій.

Та на сучасному етапі розвитку економічних знань найбільш вдалим вважаємо визначення страхового ринку, подане професором В. М. Фурманом, котрий, досліджуючи проблеми становлення та стратегію його розвитку в Україні, фокусує увагу на тому, що страховий ринок є системою стійких економічних відносин між покупцями (споживачами, вигодонабувачами), посередниками і продавцями, пов'язаних із формуванням попиту, пропозиції та ціни на прямий страховий захист і перестраховування, які матеріалізуються у страхових, перестраховувальних і супутніх послугах у певній країні, групі країн чи міжнародному масштабі, що піддається регулюванню¹². Також науковець зауважує на тому, що ця система багаторівнева, сформована із взаємопов'язаних і взаємообумовлених таких підсистем: страхових продуктів, тарифів, організації продажу і формування попиту, інфраструктури тощо.

Звичайно ж у результаті взаємодії усіх суб'єктів страхового ринку між ними виникає боротьба за свою частку. Тому необхідним є проведення теоретичного дослідження понять «конкуренція» та «конкуренція на страховому ринку». Сутність даних термінів у сучасній вітчизняній та зарубіжній економічній літературі вчені визначають в основному, виходячи з таких позицій:

– це форма взаємного зіткнення інтересів усіх суб'єктів господарювання¹³;

– це ситуація, за якої самостійні дії суб'єктів господарювання ефективно обмежують можливості кожного з них однобічно впливати на загальні умови обігу товарів на відповідному товарному ринку і стимулюють виробництво необхідних споживачеві товарів^{14 15};

– це процедура відкриття невикористовуваних раніше можливостей більш ефективного виробництва товарів (послуг), нової, раніше невикористовуваної інформації про ресурси, технології, вподобання, можливості¹⁶;

¹² Фурман В. М. Страховий ринок в Україні: проблеми становлення та стратегія розвитку: Автореф. дис. д-ра екон. наук: 08.04.01 / В. М. Фурман; Держ. установа «Ін-т економіки та прогнозування НАН України». – К., 2006. – 36 с.

¹³ Большой экономический словарь / Под ред. А. И. Азрилияна. – [7-е изд., доп.]. – М.: Институт новой экономики, 2007. – С. 457.

¹⁴ Карпінській Б. А. Фінансово-інвестиційний словник / Б. А. Карпінській, О. В. Герасименко. – Львів: Магнолія Плюс, 2005. – С. 72.

¹⁵ Кураков Л. П. Большой толковый словарь экономических и юридических терминов / Л. П. Кураков, В. Л. Кураков. – М.: Вуз и школа, 2001. – С. 278.

¹⁶ Большой экономический словарь / Под ред. А. И. Азрилияна. – [7-е изд., доп.]. – М.: Институт новой экономики, 2007. – С. 457.

– суперництво, в якому кожен продавець намагається отримати те, що й інші продавці, у той самий час (продажі, прибуток, частка на ринку), пропонуючи найбільш оптимальне поєднання ціни, якості та сервісу¹⁷;

– це суперництво між виробниками (продавцями) за кращі економічно вигідніші умови виробництва і реалізації продукції, за отримання найвищого прибутку чи інших переваг^{18 19};

– це суперництво страхових компаній і брокерів за залучення клієнтів, мобілізацію грошових коштів до страхових фондів, вигідне їх інвестування та досягнення високих фінансових результатів²⁰.

На основі вищеописаного відмітимо, що найбільш поширеним є підхід до визначення конкуренції як суперництва. Певним чином він також прослідковується і в чинному українському законодавстві, яке містить статті, присвячені конкуренції. Так, у положеннях Закону України «Про захист економічної конкуренції» вказано, що конкуренція є змаганням між суб'єктами господарювання з метою здобуття, завдяки власним досягненням, переваг над іншими суб'єктами господарювання, внаслідок чого споживачі мають можливість вибирати між кількома продавцями, а окремий суб'єкт господарювання не може визначати умови обороту товарів на ринку²¹.

У статтях Закону України «Про захист від недобросовісної конкуренції» визначено недобросовісну конкуренцією через відзначення дій конкурентів, що суперечать торговим та іншим чесним звичаям у господарській діяльності²². Також згідно норм цього ж нормативного акту суб'єктам господарювання надано право розробляти правила професійної етики у конкуренції для відповідних сфер господарської діяльності, для певних галузей економіки, котрі мають бути погоджені Антимонопольним комітетом України в установленому ним порядку. Проте у положеннях закону, котрий визначає розвиток страхового ринку України, а саме у Законі України «Про страхування», не визначено основ

¹⁷Електронний економічний словник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.businessdictionary.com/definition/competition.html>.

¹⁸ Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Возьнюк. – К.: Знання, 2007. – С. 427.

¹⁹ Кураков Л. П. Большой толковый словарь экономических и юридических терминов / Л. П. Кураков, В. Л. Кураков. – М.: Вуз и школа, 2001. – С. 278.

²⁰ Баглюк Ю. Ю. Страховий ринок України: капіталізація й конкуренція / Ю. Ю. Баглюк // Фінанси України. – 2012 – № 4. – С. 72.

²¹ Закон України «Про захист економічної конкуренції» від 11.01.2001 р. № 2210-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2210-14>.

²² Закон України «Про захист від недобросовісної конкуренції» від 07.06.1996 р. № 236/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/236/96-%D0%B2%D1%80>.

конкуренції та загальних аспектів забезпечення і розвитку здорової конкуренції на страховому ринку²³.

У Законі України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» у частині, що стосується недопущення обмеження конкуренції на ринках фінансових послуг, відзначено лише те, що фінансові установи здійснюють свою діяльність з урахуванням вимог законодавства про захист економічної конкуренції та законодавства про захист від недобросовісної конкуренції²⁴.

Таким чином, враховуючи трактування понять «конкуренція» та «конкуренція на страховому ринку», подані як у фаховій економічній літературі, так і у законодавчих актах нашої країни, робимо такі висновки:

– підтримуємо наукову точку зору вчених, котрі конкуренцію на страховому ринку визначають як процес взаємодії та боротьби діючих страховиків та страхових посередників, спрямований на досягнення найвигіднішої позиції для учасника страхового ринку, яка забезпечить йому можливість захисту від конкурентів або впливу на них із вигодою для себе, створить кращі умови для реалізації необхідних страхувальникам страхових послуг;

– у спеціальних нормативно-правових документах не визначено конкретних засад розвитку звичаїв, традицій, правил ведення чесної конкурентної боротьби між учасниками страхового ринку України, а лише визначено дії конкурентів, що кваліфікуються як недобросовісна конкуренція.

Зважаючи на специфіку страхової діяльності, у фахових літературних джерелах виділено певні ознаки, врахування котрих сприяє кращому розумінню конкуренції на страховому ринку та проведенню її аналітичної оцінки. Так, О. Б. Пономарьова виділила такі основні критерії: форми страхування; рівень інтенсивності; рівень диференціації страхових послуг; відсутність конкурентоспроможних замінників для страхових послуг; відсутність товарно-матеріальних запасів; страхові продукти конкурентів, що є об'єктом конкурентної боротьби, практично однакові за характеристиками; рівень державного регулювання страхової діяльності; участь у конкурентній боротьбі нестрахових організацій; соціально орієнтований характер діяльності страхової компанії; взаємодія страхових компаній при перестрахованні, соціальному

²³Закон України «Про страхування» від 07.03.1996 р. № 89/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/85/96>.

²⁴ Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12.07.2001 р. №2664-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2664-14/page>.

страхуванні, організації страхових пулів; рентабельність і престижність страхового бізнесу²⁵.

Для оцінки конкуренції на ринку страхових послуг Л. Шірінян пропонує авторську комплексну методику, котра передбачає певну систему кількісних оцінок та критеріїв, до яких вчена віднесла такі показники: територіальний аспект та масштаби ринку страхових послуг; визначення щільності та компактності страховиків на ринку; аналіз відкритості ринку страхових послуг; дослідження проникнення/місткості страхових послуг на ринку; розрахунок щільності страхових премій на ринку; аналіз монополії страховиків на ринку; аналіз рівня конкуренції страховиків на ринку; оцінка інтегральної конкурентоздатності ринку; визначення меж капіталізації страховиків²⁶.

Аналізувати стан конкуренції на ринку страхування життя О. Привалова пропонує на основі таких показників: інтервал дослідження ринку страхування життя; продуктові межі ринку страхування життя, у тому числі географічні; інституційна структура ринку страхування життя та склад його клієнтів; місткість ринку страхування життя; рівень монополізації (концентрації) ринку страхування життя; бар'єри входу на ринок страхування життя та виходу з нього; ринковий потенціал галузі страхування життя; рівень ринкової поведінки та розкриття інформації²⁷.

Проте у більшості наукових праць вітчизняних та зарубіжних вчених рівень конкуренції на страховому ринку оцінюється за допомогою таких показників як коефіцієнт монополізації ринку (ринкової концентрації, CR) та коефіцієнт Херфіндаля–Хіршмана (ринкової конкуренції, ІНН)²⁸.

Концентрацію ринку обчислюють різними методами, однак найпоширенішим способом її розраховують, як суму часток найбільших учасників ринку²⁹:

$$CR_m = \sum_{k=1}^m O_k, \quad (2.1)$$

де CR_m – коефіцієнт концентрації m найбільших учасників ринку;

²⁵ Пономарьова О. Б. Конкурентоспроможність страхових компаній у регіоні / О. Б. Пономарьова // Вісник ДДФА. Економічні науки. – 2013. – № 2. – С. 93 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vddfae_2013_2_13.

²⁶ Шірінян Л. Конкуренция на рынке страховых услуг Германии / Л. Шірінян // Финансовые услуги. – 2012. – № 5. – С. 28 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/finu_2012_5_11.

²⁷ Привалова О. Особливості конкуренції на ринку страхування життя / О. Привалова // Вісник КНТЕУ. – 2012. – № 4. – С. 60 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://visnik.knteu.kiev.ua/files/2012/04/6.pdf>.

²⁸ Яворська Т. Конкурентне регулювання страхового підприємництва України / Т. В. Яворська // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 8. – С. 117 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2013_8_15.

²⁹ Гаманкова О. О. Ринок страхових послуг України: теорія, методологія, практика: монографія / О. О. Гаманкова. – К.: КНЕУ, 2009. – С. 195.

O_k – частка найбільшого учасника ринку;

m – кількість учасників.

Автор монографії «Ринок перестраховання України: теоретико-методологічні доміанти» О. В. Кнейслер щодо показника концентрації робить такі висновки: чим менше компаній функціонує на відповідному ринку, тим вищим є рівень концентрації; за однакової кількості компаній на ринку простежується закономірність – чим більше відрізняються вони між собою за розміром, тим вищим є рівень концентрації; чим вищим є рівень концентрації, тим менш конкурентним буде ринок; високий рівень концентрації – ознака можливої монополізації ринку, високого бар'єру для аутсайдерів, які мали намір увійти в ринок³⁰. Погоджуємось із твердженням вченої стосовно того, що індекс концентрації не відображає розподілу часток як усередині груп найбільших фірм, так і за межами груп – між аутсайдерами, а відтак не сповна характеризує потенціал ринкової влади. Тобто, розрахунок цього показника, показуючи частку ринку, що належить певній групі компаній, не дає вичерпної інформації про інших учасників ринку, їх частки та кількість на ринку.

Досліджуючи динаміку концентрації ринку суб'єктів страхування життя в Україні, Н. М. Білоус робить припущення, що концентрація ринку впливає на поведінку страхових організацій: чим вище рівень концентрації, тим більшою мірою організації залежать одна від одної, тим меншою є схильність до суперництва, а більшою до співробітництва; чим вище рівень концентрації, менш конкурентним є ринок³¹.

Другий показник, за допомогою якого оцінюють ступінь концентрації на ринку, є індекс конкуренції Херфіндаля–Хіршмана (*HHI*), котрий розраховують за формулою^{32 33}:

$$HHI = \sum_{i=1}^n S_i^2, \quad (2.2)$$

де S_i – частка i -го учасника ринку (як правило, продажі, активи, тощо);

n – кількість учасників-продавців на ринку.

³⁰ Кнейслер О. В. Ринок перестраховання України: теоретико-методологічні доміанти: монографія / О. В. Кнейслер. – К.: Цент учбової літератури, 2012. – С. 271.

³¹ Білоус Н. М. Динаміка концентрації ринку суб'єктів страхування життя в Україні / Н. М. Білоус // Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону: фінансова політика та інвестиції. – 2013. – Вип. 19, № 3. – С. 166 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/prvse_2013_19_3_21.

³² Гальперин В. М. Микроэкономика: В 2-х т. / В. М. Гальперин, С. М. Игнатъев, В. И. Моргунов; общ. ред. В. М. Гальперина, Т. 2. – СПб.: Экономическая школа, 1999. – С. 171.

³³ Competition in the General Insurance Industry / Gulumser Murata, Roger S. Tonkinb and D. Johannes Jüttnerc [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.huebnergeneva.org/documents/InsurSymposium.pdf>.

Індекс (*HHI*) обчислюють як суму квадратів часток усіх учасників ринку. Згідно наукової позиції О. В. Кнейслер, на противагу коефіцієнта концентрації індекс Херфіндаля–Хіршмана подає інтегральні дані за частками всіх учасників ринку, а тому адекватніше оцінює ступінь монополії та рівень концентрації ринкової влади. Проте його складніше розрахувати, оскільки необхідно мати дані щодо ринкової частки всіх компаній³⁴.

При цьому максимальне значення індексу Херфіндаля–Хіршмана, яке дорівнює 10000, відповідає ситуації, коли одному продавцеві належить увесь ринок (за умови, що s_i виражена у відсотках і $s_i=100\%$). При значеннях індексу, що наближаються до максимального, говорять про ринок доміантної фірми з конкурентним середовищем (*dominant firm with competition*). Тобто, максимальне значення індексу Херфіндаля–Хіршмана свідчить про монополізацію ринку однією компанією.

За умови, якщо s_i представлено у нормованих частках, його значення також адекватно представляє кількість олігополістів і ступінь концентрації ринкової влади в «їх руках». Так, чим вищим є значення індексу, тим менше продавців на даному ринку, і навпаки. Зокрема, у США цей індекс використовують як індикатор в антимонопольній політиці уряду за такою шкалою:

- $HHI < 1000$ – простежується низька концентрація ринкової влади;
- $1000 < HHI < 1800$ – ринок оцінюють як помірковано концентрований;
- $HHI > 1800$ – ринок оцінюють як висококонцентрований³⁵.

О. В. Кнейслер слушно зауважує, що індекс Херфіндаля–Хіршмана не є адекватною характеристикою ступеня і якості монополії в усіх випадках. Зокрема, він не дає змоги виявити олігополію доміантної сукупності малих олігополістів з одним або двома великими конкурентами, що є олігополією, протилежною до олігополії ринку доміантної компанії з конкурентним середовищем³⁶.

У наукових колах ведуться дискусії стосовно частки якої кількості найбільших компаній доцільно оцінювати концентрацію ринкової влади. Так, у США розраховують показник частки чотирьох найбільших компаній у конкретній галузі, у Німеччині про домінуюче становище фірм свідчить належність трьом компаніям половини всього ринкового обороту. Згідно

³⁴ Кнейслер О. В. Концентрація та розподіл ринкової влади учасників перестраховального ринку / О. В. Кнейслер // Наука молода: зб. наук. пр. молодих вчених Терноп. нац. екон. ун-ту. – Тернопіль: ТНЕУ, 2012. – Вип. 18. – С. 136–142.

³⁵ Гальперин В. М. Микроэкономика: В 2-х т. / В. М. Гальперин, С. М. Игнатьев, В. И. Моргунов; общ. ред. В. М. Гальперина, Т. 2. – СПб.: Экономическая школа, 1999. – С. 171.

³⁶ Кнейслер О. В. Концентрація та розподіл ринкової влади учасників перестраховального ринку / О. В. Кнейслер // Наука молода: зб. наук. пр. молодих вчених Терноп. нац. екон. ун-ту. – Тернопіль: ТНЕУ, 2012. – Вип. 18. – С. 136–142.

офіційних даних Нацкомфінпослуг, показники концентрації обчислюють за першими 3-ма, 10-ма, 20-ма, 50-ма, 100-ма та 200-ма страховиками. Проте не вказано критеріїв, за якими визначають рівень монополізації страхового ринку. У відповідності до методики, наведеної у Законі України «Про захист економічної конкуренції», монополічним (домінуючим) є становище кожного з кількох ринкових суб'єктів, якщо стосовно них виконані такі умови³⁷: сукупна частка одного суб'єкта господарювання на ринку товару перевищує 35%; сукупна частка не більше ніж трьох суб'єктів господарювання, яким на одному ринку належать найбільші частки на ринку, перевищує 50%; сукупна частка не більше ніж п'яти суб'єктів господарювання, яким на одному ринку належать найбільші частки на ринку, перевищує 70% – і при цьому вони не доведуть, що стосовно них не виконані законодавчо визначені умови конкуренції.

Погоджуємось із науковою позицією О. В. Кнейслер, що згідно положень вказаного закону ринкову владу розподіляють лише за 1-м, 3-ма і 5-ма учасниками, що не може надати вичерпної інформації про рівень монополізації на ринку³⁸.

Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, здійснює розрахунок вказаних вище двох показників і представляє їх на офіційному сайті. Показники розраховуються окремо для ринку страхування життя та ринку ризикових видів страхування (табл. 2.9).

Таблиця 2.9

Концентрація страхового ринку України станом на 01.01.2016 р.³⁹

Перші (топ)	Страховання Life		Страховання Non-Life	
	Надходження премій (млн. грн.)	Частка на ринку (%)	Надходження премій (млн. грн.)	Частка на ринку (%)
Топ 3	936,1	42,8	4049,8	14,7
Топ 10	1921,4	87,9	10011,2	36,3
Топ 20	2164,0	99,0	16613,3	60,3
Топ 50	2186,6	100,0	23408,7	85,0
Топ 100	х	х	26472,1	96,1
Топ 200	х	х	27508,6	99,9
Всього по ринку	2186,6	100,0	27549,4	100,0

³⁷ Закон України «Про захист економічної конкуренції» від 11.01.2001 р. № 2210-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2210-14>.

³⁸ Кнейслер О. В. Концентрація та розподіл ринкової влади учасників перестраховального ринку / О. В. Кнейслер // Наука молода: зб. наук. пр. молодих вчених Терноп. нац. екон. ун-ту. – Тернопіль: ТНЕУ, 2012. – Вип. 18. – С. 136–142.

³⁹ Використано інформацію, подану на Офіційному сайті Нацкомфінпослуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nfp.gov.ua>.

Згідно даних, поданих на офіційному сайті Нацкомфінпослуг, на страховому ринку України станом на 01.01.2016 року основну частку валових страхових премій – 99,9% акумулювали 200 страхових компаній «non-Life» (64% всіх «non-Life» страховиків) та 20 «Life» страховиків (40,0% всіх «Life» страховиків) (рис. 2.5, 2.6)⁴⁰.

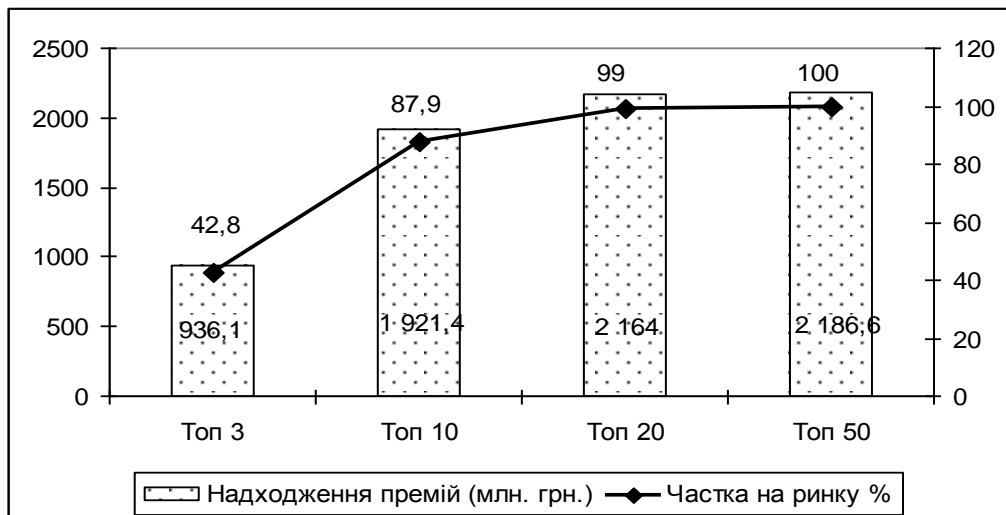


Рис. 2.5. Концентрація ринку страхування життя станом на 01.01.2016 р.

Концентрація на ринку страхування життя та на ринку ризикових видів страхування, наведена на рис. 2.5, 2.6, підтверджує висновок про те, що на них переважають великі страхові компанії, відповідно, ТОП 20 і ТОП 200, які концентрують більше 95% отриманих страхових премій. Стосовно решти можемо зробити висновок, що вони переважно обслуговують інтереси своїх акціонерів та практично не розвиваються.

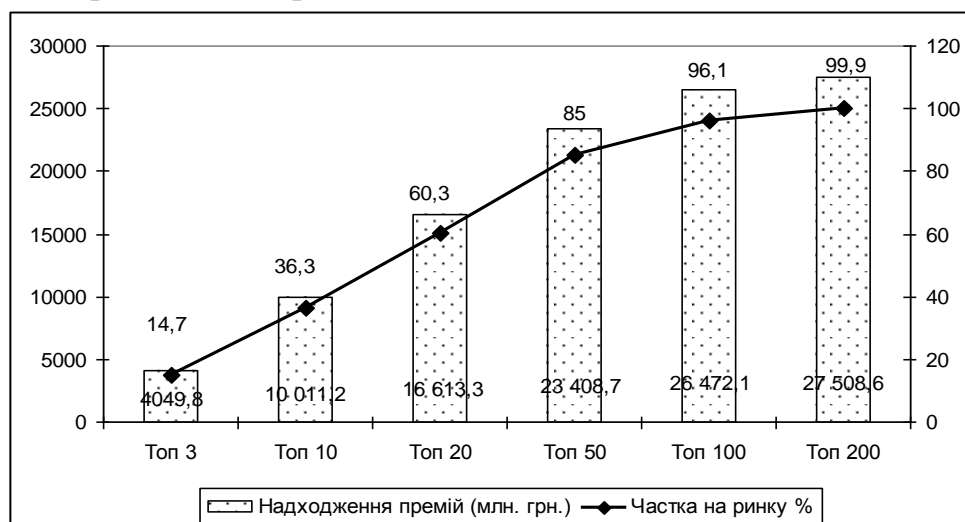


Рис. 2.6. Концентрація ринку ризикових видів страхування станом на 01.01.2016 р.

⁴⁰ Розроблено автором на основі даних, поданих на Офіційному сайті Нацкомфінпослуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://nfp.gov.ua>.

Інформація щодо найбільш конкурентоспроможних, тобто таких, що відповідали сучасним вимогам ринку, володіли найбільшою кількістю конкурентних переваг та випереджали своїх конкурентів впродовж аналізованого періоду за такими показниками як надходження валових страхових премій та частка страховика на ринку, подана у табл. 2.10 і графічно зображена на рис. 2.7 і 2.8⁴¹.

Таблиця 2.10

Надходження валових страхових премій основних страховиків України станом на 01.01.2016 р.

№ з/п	Life Страхування			Non-Life Страхування		
	Страхова компанія	Надходження премій, тис. грн.	Частка компанії на ринку, %	Страхова компанія	Надходження премій, тис. грн.	Частка компанії на ринку, %
1.	МЕТ ЛАЙФ	416540,0	22,2	КРЕМІНЬ	1952109,7	10,9
2.	УНІКА ЖИТТЯ	261918,0	14,0	АХА СТРАХУВАННЯ	1089649,0	6,1
3.	ТАС	257637,0	13,7	УНІКА	1008058,0	5,6
4.	ГРАВЕ УКРАЇНА СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ	215600,1	11,5	АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ	882477,0	4,9
5.	РЗУ УКРАЇНА СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ	177819,4	9,5	АСКА	809045,5	4,5
6.	ЕЙГОН ЛАЙФ УКРАЇНА	143065,0	7,6	РЗУ УКРАЇНА	798862,2	4,5
7.	АСКА-ЖИТТЯ	140358,0	7,5	ІНГО УКРАЇНА	766508,0	4,3
8.	РЕНЕСАНС ЖИТТЯ	108248,0	5,8	ІНГОССТРАХ	761501,2	4,3
9.	ЮПТЕР СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ VIG	73857,0	4,0	ПРОВІДНА	699324,1	3,9
10.				УКРАЇНСЬКА СТРАХОВА ГРУПА	664676,3	3,7
Усього	Усі страхові компанії	1878813,9	100	Усі страхові компанії	17844298,4	100

⁴¹ Розроблено автором на основі даних, поданих на Офіційному сайті інтернет-видання «Форіншурер» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forinsurer.com>.

З-поміж критеріїв, які вплинули на рівень конкурентоспроможності відзначених вище страховиків, варто виділити такі: високі показники їхнього фінансового стану, ефективна діяльність зі збуту та супроводу страхових продуктів, ефективна операційна та інвестиційна діяльність, ефективне управління, імідж страхових компаній та конкурентоспроможність пропонованих ними страхових продуктів.

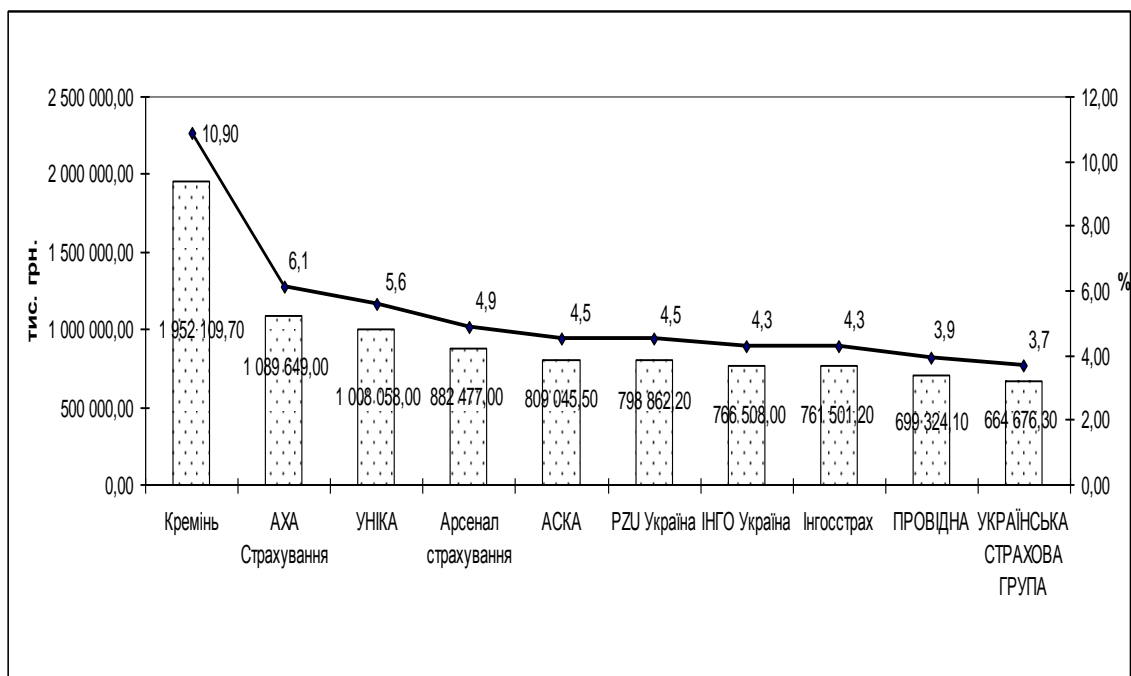


Рис. 2.7. Отримані валові страхові премії ТОП 10 страховиками, що надають послуги у сфері Non-Life страхування станом на 01.01.2016 р. (тис. грн., %)

Варто відзначити і той факт, що за аналізований період серед основних страховиків України є не тільки компанії з іноземним капіталом, але й організації зі 100% українським капіталом, що свідчить про те, що страховий ринок є конкурентоспроможним, оскільки на ньому за відкритого доступу для іноземних страхових організацій прослідковуються позитивні темпи залучення клієнтів українськими страховими компаніями, що сприяє ефективному використанню акумульованих коштів у фінансовій системі саме нашої держави. Це також свідчить про наявність певного рівня конкуренції, що, у свою чергу, спонукатиме страхові організації до розширення асортименту і підвищення якості страхових продуктів та використання інноваційних каналів їх реалізації.

Що стосується Індексу Герфіндаля–Гіршмана, то його показник загалом по страховому ринку на 01.01.2016 р. був на рівні – 205,07 (на 01.01.2015 р. – 181,49). По ринку страхування життя Індекс Герфіндаля–Гіршмана (ННІ) склав 982,98 (на 01.01.2015 р. – 1042,55), а по ринку ризикових видів страхування він становив 232,72 (на 01.01.2015 р. – 206,72).

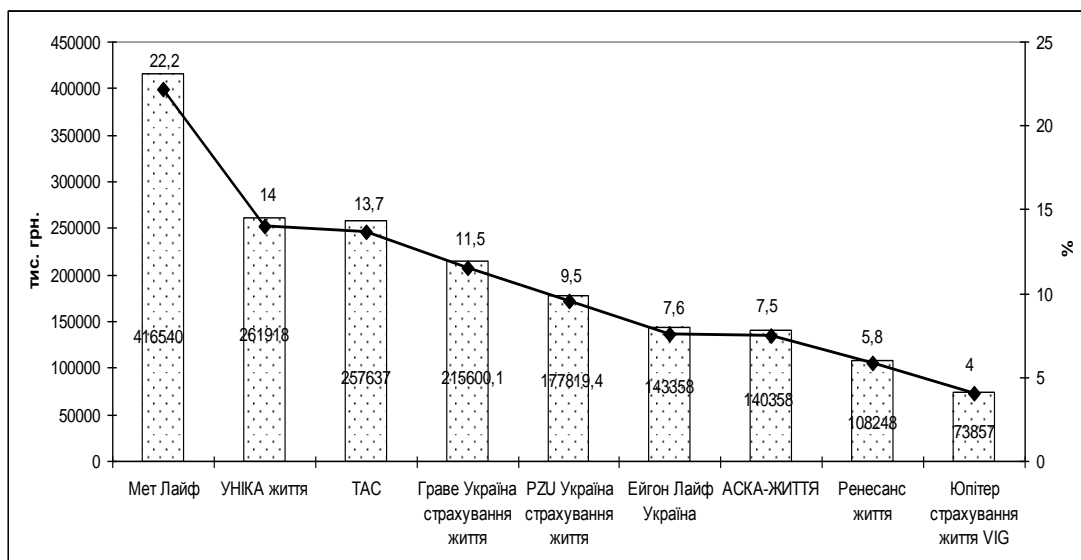


Рис. 2.8. Отримані валові страхові премії основними страховиками, що надають послуги у сфері Life страхування станом на 01.01.2016 р. (тис. грн., %)

Дані рис. 2.9 графічно відображають, що на початок 2016 року у порівнянні з аналогічним періодом минулого року спостерігався значний рівень конкуренції (ННІ в 4 рази менше 1000) на ринку ризикових видів страхування, а на ринку страхування життя – була помірна монополізація (олігополістична конкуренція)⁴². Тобто отримані результати підтверджують попередньо зроблені висновки щодо показників концентрації на ринку ризикових видів страхування та на ринку страхування життя.

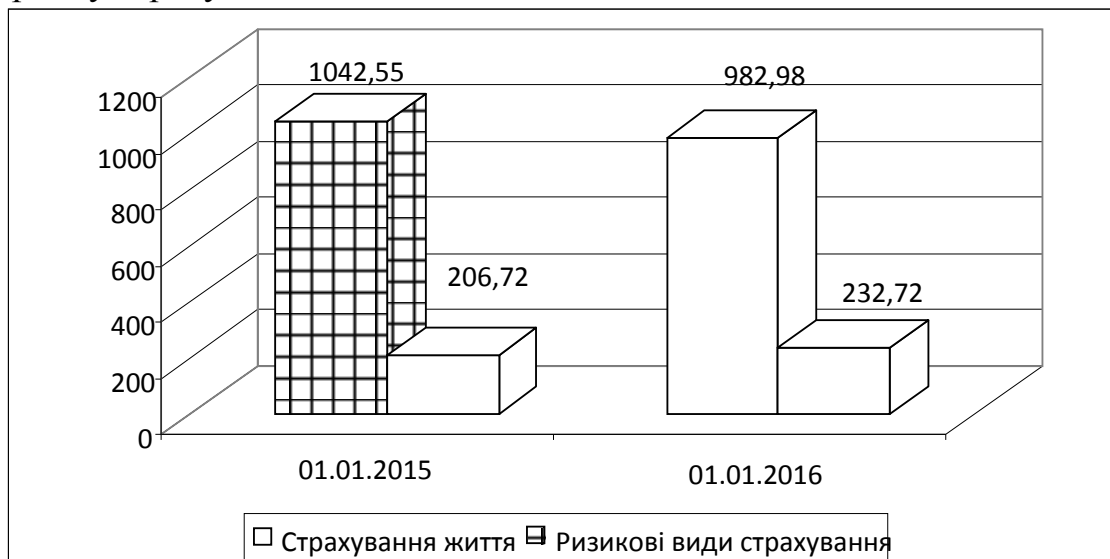


Рис. 2.9. Зміни Індексу Герфіндаля–Гіршмана на страховому ринку України станом на 01.01.2015 та 01.01.2016 рр.

⁴² Розроблено автором на основі даних, поданих на Офіційному сайті Нацкомфінпослуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nfp.gov.ua>.

Зважаючи на те, що кожен з учасників ринку при прийнятті стратегічних рішень у своїй поведінці виходить із множини припущень (здогадів, гіпотез, очікувань) стосовно реакції конкурентів на певні зміни його власної поведінки, професор О. В. Кнейслер обґрунтовує свою точку зору щодо доцільності обчислення показників концентрації та конкуренції, використовуючи ще й інші критерії, які характеризують фінансові можливості основних учасників страхового ринку⁴³. Тому проведемо розрахунки показників концентрації страхового ринку України за такими критеріями, як активи, власний капітал, гарантійний фонд, страхові резерви, страхові виплати, страхові платежі, та отримані результати подамо у табл. 2.11, 2.12, 2.13 і графічно зобразимо на рис. 2.10 і 2.11⁴⁴. Вважаємо застосування вказаних критеріїв при визначенні коефіцієнтів ринкової монополізації та конкуренції допоможе краще охарактеризувати конкурентне середовище страхового ринку України.

Таблиця 2.11

Індекси концентрації ризикового ринку страхування за різними критеріями станом на 01.01.2016 р., %

Ознака учасника ринку (частка від загальноринкового)	CR ₄	CR ₈	CR ₁₀
Активи	28,5	45,0	51,4
Власний капітал	35,7	49,0	53,8
Гарантійний фонд	54,3	68,0	73,0
Страхові платежі	12,0	30,6	38,6
Страхові виплати	35,0	55,4	62,6

Як свідчать розрахунки, наведені у табл. 2.11 та графічно відображені на рис. 2.10, ступінь концентрації ризикових видів страхування, розрахований за обраними критеріями, є різним.

Зокрема, якщо розглянути рівень концентрації ринку за фінансовими можливостями його учасників, то зазначимо такі закономірності: коефіцієнт концентрації CR₄ для перших чотирьох, CR₈ для перших восьми, CR₁₀ для перших десяти найбільших страховиків на ринку найвищий за обсягами гарантійного фонду. Тобто, якщо частка перших чотирьох компаній за наведеним вище критерієм становить 54,3%, то перших десяти – 73%, а це значно більше половини ринку та свідчить про те, що ринок є високонцентрованим за обсягами гарантійного фонду його учасників. Відтак, на ринку є певна частка висококапіталізованих страховиків, фінансові можливості яких зможуть забезпечити гарантії виконання зобов'язань за договорами страхування.

⁴³ Кнейслер О. В. Ринок перестраховування України: теоретико-методологічні доміанти формування та пріоритети розвитку: монографія / О. В. Кнейслер. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – С. 276.

⁴⁴ Розраховано автором на основі даних, поданих на Офіційному сайті інтернет-видання «Форіншурер» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forinsurer.com>.

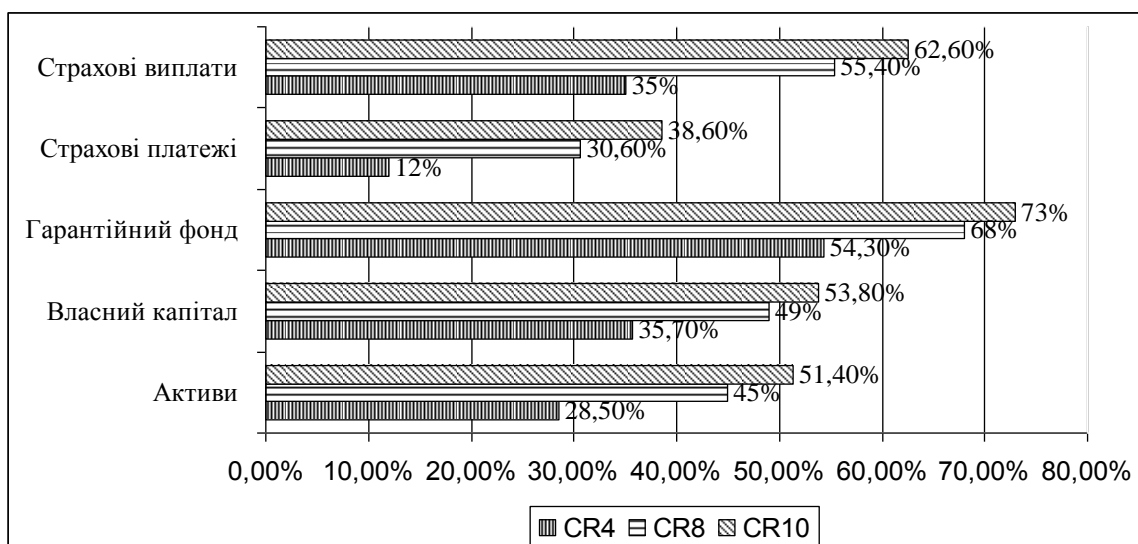


Рис. 2.10. Концентрація ризикового ринку страхування за різними критеріями станом на 01.01.2016 р.

Також відзначимо і те, що коефіцієнт концентрації CR_4 для перших чотирьох, CR_8 для перших восьми, CR_{10} для перших десяти найбільших страховиків на ринку ризикових видів страхування є найнижчим за обсягами страхових платежів. Частка перших 4-ох страховиків становить 12%, а перших 10-ти – 38,6%, що свідчить про те, що ринок є помірно концентрованим за обсягами страхових платежів, та підтверджує попередній висновок стосовно того, що основну частку валових страхових премій – 99,9% акумулюють 200 «non-Life» страховиків.

На основі проведених розрахунків та поданих результатів у табл. 2.12 і рис. 2.11 можемо зробити висновок щодо значного рівня концентрації ринку «Life» страхування практично за усіма розглянутими критеріями.

Таблиця 2.12

Індекси концентрації ринку Life страхування за різними критеріями станом на 01.01.2016 р., %

Ознака учасника ринку (частка від загальноринкового)	CR_4	CR_8
Активи	79,5	98,9
Страхові резерви	84,0	99,8
Страхові платежі	28,7	51,4
Страхові виплати	89,8	99,1

Так, за обсягами страхових виплат спостерігається найвищий коефіцієнт концентрації CR_4 для перших чотирьох найбільших страховиків, що становить 89,8%, а CR_8 для перших восьми – 99,1% (практично весь ринок). Це означає, що страхові виплати реально проводились ТОП 8 основними LIFE страховиками України.

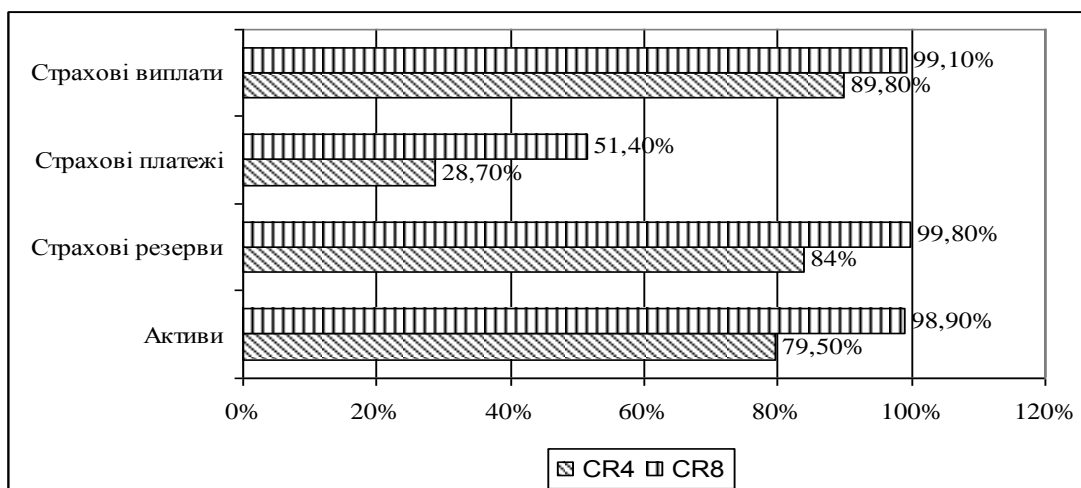


Рис. 2.11. Концентрація ринку страхування життя за різними критеріями станом на 01.01.2016 р.

Коефіцієнт концентрації CR_4 для перших чотирьох найбільших страховиків на ринку «Life» страхування за обсягами страхових платежів є дещо нижчим – на рівні 28,7%, а CR_8 для перших восьми страхових компаній становить 51,4%, що є певною мірою математичним підтвердженням попереднього висновку стосовно того, що основну частку валових страхових премій, а саме 99,0% акумулюють 20 «Life» страховиків.

Коефіцієнт концентрації CR_8 для перших восьми «Life» страховиків – на рівні 99% за такими показниками як страхові виплати, страхові резерви, страхові активи. Це означає те, що практично весь ринок страхування життя зосереджений «в їхніх руках».

Проведемо розрахунки індексу Герфіндаля–Гіршмана на страховому ринку України та визначимо ринкову частку між основними його учасниками. У табл. 2.13 наведено значення коефіцієнта для страховиків України за різними критеріями у розрізі ринку страхування життя та ризикового ринку страхування станом на 01.01.2016 р.

Таблиця 2.13

Індекс Герфіндаля–Гіршмана на страховому ринку України за різними критеріями станом на 01.01.2016 р.

Ознака учасника ринку	Life (ТОП 9)	Non life (ТОП 10)
	<i>HHI</i>	<i>HHI</i>
Активи	2029,93	309,49
Власний капітал	–	422,86
Гарантійний фонд	–	1099,48
Страхові резерви	2318,26	465,56
Страхові платежі	1815,39	324,21
Страхові виплати	4124,75	–

Розраховані значення індексу Герфіндаля–Гіршмана підтверджують значну концентрацію ринку страхування життя за усіма розглянутими показниками, що означає наявність монопольної групи «Life» страховиків, до котрої входять «Мет Лайф», «ТАС», «PZU Україна страхування життя», «Аска-життя», «Уніка життя», «Ейгон лайф Україна». Проте, ринок ризикових видів страхування життя є неконцентрованим та певною мірою конкурентним, оскільки Індекс Герфіндаля–Гіршмана не перевищує 1000. Лише за значенням показника гарантійного фонду ННІ ринок є помірно концентрованим, оскільки його значення знаходиться у межах $1000 < ННІ < 1800$.

Таким чином, проведений аналіз рівня конкуренції на страховому ринку України дав нам можливість зробити певні висновки. Впродовж останніх років спостерігається тенденція до зниження кількості страхових компаній в Україні. У 2016 р. в країні функціонує 361 страховик (312 – «Non life» та 49 – «life» страховиків). Проте така кількість страхових організацій ще не означає наявності чесної конкурентної боротьби на страховому ринку, оскільки лише основні вітчизняні та іноземні страховики ведуть активну конкурентну боротьбу за збільшення частки на ньому.

Покращенню рівня конкуренції на вітчизняному страховому ринку, перш за все, сприятиме розв'язання проблемних питань макроекономічного характеру, які виходять за межі функцій страхової діяльності. До основних з них відносимо: стабілізацію загальної фінансово-економічної ситуації в країні та підвищення ефективності функціонування реального сектору економіки, зниження рівня інфляції; забезпечення зайнятості працездатної частини населення всередині країни; розробку механізмів ефективної взаємодії банківського та страхового сектору економіки; сприяння зростанню рівня довіри громадян до страхових компаній і страхування загалом, а також рівня їх фінансової освіченості та страхової культури.

Рівень конкуренції на страховому ринку України значно покращиться і за умови вдосконалення внутрішніх соціально-економічних і фінансових відносин між усіма учасниками процесу страхування за такими напрямками:

– удосконалення чинного фінансового і страхового законодавства, що регламентує страхову діяльність в Україні, та прийняття нових Законів України – «Про обов'язкові види страхування», «Про Фонд гарантування страхових виплат», «Про страхування життя», «Про страхування зовнішньоекономічної діяльності», «Про страхових посередників» та забезпечення механізмів їх реалізації;

– уточнення і обґрунтування норм діючих нормативно-правових актів щодо присутності на вітчизняному ринку іноземних страхових компаній;

– прийняття законодавчих актів, спрямованих на забезпечення максимальної відкритості інформації, що стосується результатів діяльності усіх учасників страхового ринку;

- ліквідація обмежень щодо розміщення сформованих страхових резервів у реальному секторі економіки України;
- створення привабливих для страховиків інвестиційних інструментів;
- вдосконалення методів проведення маркетингових досліджень стосовно визначення реальних потреб населення у страховому захисті та страхових послугах;
- забезпечення розвитку довгострокових видів страхування і недержавного пенсійного забезпечення;
- вдосконалення системи обміну інформацією між усіма учасниками страхового ринку;
- стимулювання діяльності страхових посередників.

Зважаючи на усі вищевикреслені напрями, що стосуються покращення конкуренції на страховому ринку, та не применшуючи значення кожного з них, більшу увагу ми сконцентруємо на вивченні питань, що стосуються страхового посередництва у нашій країні. Також відзначимо і те, що багато науковців і практиків, досліджуючи проблеми у цій сфері, акцентують увагу на необхідності заміни сучасної моделі страхового ринку на нову, ефективнішу, що передбачатиме формування його професійної інфраструктури та розвиток страхового посередництва⁴⁵.

Страхове посередництво на думку О. В. Васильєва є одним із елементів інфраструктури страхового ринку⁴⁶. М. В. Дубина і М. В. Тунік під страховим посередництвом розуміють професійну діяльність на страховому ринку страхових посередників, а саме осіб, які надають страхові послуги і внесені до відповідного реєстру у порядку, встановленому законом, що функціонують з метою отримання прибутку та задоволення потреб суб'єктів цього ринку в певних послугах⁴⁷.

Н. В. Євстютіна і Г. А. Стасюк розрізняють прямих і непрямих страхових посередників, які виконують на страховому ринку роботу, яка направлена на обслуговування продавців та покупців страхових послуг (страховиків і страхувальників)⁴⁸. Прямими страховими посередниками, згідно їх наукової позиції, є страхові агенти і брокери, які безпосередньо приймають участь у продажі страхових продуктів, оперативно реагують на зміни ринкової

⁴⁵ Фурман В. М. Страховий ринок України: стан, проблеми розвитку та шляхи їх розв'язання / В. М. Фурман // Фінанси України. – 2004. – № 12. – С. 135–136.

⁴⁶ Васильєв О. В. Проблеми удосконалення інфраструктури страхового ринку / О. В. Васильєв // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2013. – № 2 (66). – С. 205.

⁴⁷ Дубина М. В. Роль страхових посередників у забезпеченні зростання довіри клієнтів до діяльності страховиків / М. В. Дубина, М. В. Тунік, Е. В. Білоус, Т. А. Соболева // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2014. – № 2 (74). – С. 165.

⁴⁸ Євстютіна Н. В. Страхування: навчальний посібник / Н. В. Євстютіна, Г. А. Стасюк. – Херсон: ОЛДІ-плюс, 2004. – С. 68.

кон'юнктури страхових послуг, сприяють підвищенню конкуренції між страховиками та покращенню якості обслуговування клієнтів. До непрямих страхових посередників відносять актуаріїв, диспашерів, сюрвейєрів, аварійних комісарів.

Страхових агентів та страхових брокерів Ю. О. Махортов та Н. О. Телічко визначають посередниками, які мають право вести свою діяльність на страховому ринку України, що також відображено у окремих статтях нормативно-правового забезпечення нашої держави⁴⁹.

Так, у відповідності до «Положення про порядок провадження діяльності страховими посередниками», страховими агентами і страховими брокерами є суб'єкти підприємницької діяльності на ринку страхових послуг⁵⁰. У Законі України «Про страхування» відзначено види посередницької діяльності у сфері страхування, чітко розмежовано функції страхових брокерів і страхових агентів та вказано, що страхові агенти є представниками страховика і діють в його інтересах за винагороду на підставі договору доручення, виконують частину його страхової діяльності, а страхові брокери здійснюють за винагороду посередницьку діяльність у страхуванні від свого імені на підставі брокерської угоди з особою, яка має потребу у страхуванні як страхувальник⁵¹.

М. В. Дубина і М. В. Тунік, досліджуючи роль страхових посередників у забезпеченні зростання довіри клієнтів до діяльності страховиків, акцентують увагу на тому, що саме страхові агенти і страхові брокери в нашій країні отримали найбільше розповсюдження⁵².

Досить слушним та актуальним в сучасних умовах вважаємо висловлювання О. В. Кнейслер стосовно того, що до інфраструктури страхового ринку належать страхові посередники саме в частині страхових брокерів, які здійснюють посередницьку діяльність у страхуванні як винятковий вид діяльності від свого імені й на підставі брокерської угоди⁵³.

⁴⁹ Махортов Ю. О. Роль страхових брокерів у розвитку страхового ринку України / Ю. О. Махортов, Н. О. Телічко // Економічний вісник Донбасу. – 2009. – № 4 (18). – С. 122 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/23816/22-Makhortov.pdf?sequence=1>.

⁵⁰ Постанова КМУ «Про порядок провадження діяльності страховими посередниками» від 18.12.1996 р. № 1523 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1523-96-%D0%BF>.

⁵¹ Закон України «Про страхування» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80/page2>.

⁵² Дубина М. В. Роль страхових посередників у забезпеченні зростання довіри клієнтів до діяльності страховиків / М. В. Дубина, М. В. Тунік, Е. В. Білоус, Т. А. Соболева // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2014. – № 2 (74). – С. 171.

⁵³ Кнейслер О. В. Ринок перестраховування України: теоретико-методологічні домінанти формування та пріоритети розвитку: монографія / О. В. Кнейслер. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – С. 124.

Такої ж думки дотримуються і західні вчені та практики, котрі страховими посередниками вважають лише страхових брокерів.

Так, згідно «Кембриджського словника» страховий брокер є особою або компанією, зміст роботи котрих полягає у тому, щоб дати людям незалежну консультацію щодо особливостей страхових полісів у різних компаніях і підібрати індивідуальну програму страхування для конкретного клієнта⁵⁴. А у «Англомовному інвестиційному глосарії» страхових брокерів визначено незалежними агентами, які представляють інтереси покупців, а не страхових компаній, і намагаються знайти для своїх клієнтів найкращий страховий поліс на основі методу порівняння інших⁵⁵.

Експертом в сфері законодавства і практики страхування визначає страхового брокера авторський колектив «Словника-довідника термінів зі страхування та перестраховування»⁵⁶. Згідно наукової позиції вчених, це професіонал, котрий повинен знати все можливе про страхування, враховуючи те, що його знання повинні сприяти забезпеченню найкращих умов страхування і розміру премії для принципала.

Ми розділяємо думку І. О. Манько стосовно того, що професійність брокера, яка включає відповідну освіту, досвід діяльності на ринку, знання законодавства, специфіки оподаткування страхової діяльності та досвід роботи з сучасними страховими продуктами, є його основною перевагою⁵⁷.

Та найбільше нам імponує визначення терміну «страховий брокер», подане Т. А. Ротовою у підручнику «Страхування»⁵⁸. Вчена зауважує на тому, що хоча й страховий брокер у більшості випадків є уповноваженою особою покупця – страхувальника, згідно з усним чи письмовим узгодженням, як їхній представник чи консультант, він також є ніби дослідницьким бюро страховика, оскільки вивчає дійсні і майбутні потреби страхувальників і розробляє нові види гарантій для клієнтів відповідно до їх фінансового рівня.

На основі проведеного теоретичного аналізу понять «страхове посередництво», «страховий агент», «страховий брокер» відзначимо, що у професійній діяльності страхових брокерів є такі подібні ознаки із страховими агентами: взаємодія з клієнтами страхових компаній, продаж страхових

⁵⁴ Електронний економічний словник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/insurance-broker>.

⁵⁵ Електронний Англомовний інвестиційний глосарій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.investorwords.com/2512/insurance_broker.html.

⁵⁶ Журавлев Ю. М. Словарь-справочник терминов по страхованию и перестрахованию / Ю. М. Журавлев. – М.: Издательский центр «АНКИЛ», 1994. – 180 с.

⁵⁷ Манько І. О. Страховий брокер та його основні функції / І. О. Манько // Університетські наукові записки. – 2007. – № 1 (21). – С. 344 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Unzap_2007_1_55.

⁵⁸ Ротова Т. А. Страхування: навчальний посібник / Т. А. Ротова. – К.: КНТЕУ, 2006. – С. 101.

продуктів, врегулювання збитків у разі настання страхових випадків, надання інформації клієнтам страховиків щодо страхових полісів тощо. Та між цими посередниками є і відмінності, зокрема у їхньому юридичному статусі та у площині реалізації їх діяльності.

Так, страховий агент завжди зацікавлений у лобіюванні інтересів тієї страхової компанії, з якою у нього укладено контракт, оскільки це забезпечує йому певний розмір доходу. Страховий брокер – більше зацікавлений у продажу клієнтам страхових полісів стабільних та надійних страховиків, оскільки це забезпечує репутацію самому брокеру, якому платить комісію сам страхувальник. Відрізняє брокера від агента його незалежність від страховика, що також є гарантією того, що він, обираючи страхову компанію для свого клієнта, керується виключно інтересами останнього. Страховий брокер має можливість виконувати свої функції та функції страхового агента. Страховий агент є співробітником страхової компанії. Страховий брокер виконує посередницькі функції, взаємодіючи з певною кількістю страховиків, страхувальників і фінансових установ.

Відзначимо і те, що страхові брокери не є конкурентами страховиків, а навіть навпаки – вони сприяють залученню до їхніх страхових портфелів нових договорів, розширенню клієнтської бази та збільшенню обсягів страхових операцій. За умови, що діяльність страхових посередників є чіткою, систематизованою та ефективною, страхові компанії мають змогу володіти інформацією стосовно попиту на пропоновані ними страхові послуги.

Значною перевагою та головною функціональною особливістю страхового брокера вважаємо є те, що його діяльність є вигідною як для страхувальників та страхових компаній, так і для усього страхового ринку. По-перше, страхові брокери, керуючись конкретними потребами страхувальників, розробляють для них індивідуальні програми управління ризиками, управляють ходом виконання страхових договорів, а також збитками у разі їх виникнення; аналізуючи інформацію, що стосується різних страхових компаній, які функціонують на страховому ринку, надають повну і достовірну інформацію щодо пропонованих ними страхових послуг, допомагають клієнтам-страхувальникам зробити вибір на користь найбільш вигідної пропозиції щодо гарантії виплат. По-друге – страхові брокери допомагають надійним страховикам розвивати їхній бізнес. І по-третє: страхові брокери сприяють розвитку конкуренції на страховому ринку, стимулюючи страховиків-конкурентів працювати у напрямку покращення якості страхових послуг, розширення їх асортименту, розробки інноваційних продуктів, орієнтованих на конкретні цільові аудиторії споживачів.

На основі вищеописаного можемо зробити висновок, що у сучасних умовах одночасно організувати страховий захист споживачів із урахуванням не лише запитів та інтересів страхувальників, але й страхових організацій та

сприяти розвитку здорового суперництва між страховиками здатні лише професійні брокери.

Досліджуючи сучасні проблеми інфраструктури страхового ринку України, О. В. Васильєв робить висновок, що страхове посередництво малорозвинуте⁵⁹. Результати проведеного нами аналізу даних, поданих у табл. 2.14 і 2.15, підтверджують висновок вченого саме у частині страхового брокерства⁶⁰.

Таблиця 2.14

Посередницька діяльність з укладання договорів страхування зі страховиками-резидентами станом на 01.01.2016 та 01.01.2015 рр. (тис. грн.)

Показники	Добровільне страхування								Обов'язкове страхування		Усього	
	Страхування життя		Особисте страхування		Страхування майна		Страхування відповідальності					
	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014
Страхові платежі, отримані страховиками-резидентами за договорами страхування, укладеними із страхувальниками	1183,2	746,0	60465,5	35606,2	30485,8	26103,5	3375,8	1043,2	3895,2	3207,6	99405,5	66706,5
Сума винагороди за надання посередницьких послуг за договорами страхування, укладеними із страховиками-резидентами на користь страхувальників	106,9	33,8	1798,8	1407,3	2224,7	1445,7	559,7	150,3	118,4	509,5	4808,5	3546,6
Кількість договорів страхування, укладених брокером із страховиками-резидентами на користь страхувальників	582	5	109	712	216	353	211	202	998	1255	2116	2527

Так, за аналізований період загальна кількість договорів, укладених брокерами із страховиками-резидентами на користь страхувальників, зменшилась на 411 і на 01.01.2016 р. становила 2116 на загальну суму страхових платежів – 99405,5 тис. грн. З усієї кількості укладених страхових договорів – 53% (1118) це договори за добровільними видами страхування, котрі укладені на суму – 95510,3 тис. грн. Питома вага договорів страхування життя у структурі добровільних – 52%, а у структурі усіх укладених договорів

⁵⁹ Васильєв О. В. Проблеми удосконалення інфраструктури страхового ринку / О. В. Васильєв // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2013. – № 2 (66). – С. 207.

⁶⁰ Автором використано дані, подані на Офіційному сайті Нацкомфінпослуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nfp.gov.ua>.

їх частка становить 27%. По обов'язкових видах страхування укладено 998 страхових угод на загальну суму страхових платежів 3895,2 тис. грн.

Загальна сума страхових платежів за усіма укладеними страховими договорами збільшилась на 32699,0 тис. грн. (з 66706,5 тис. грн. до 99405,5 тис. грн.), зокрема: у частині договорів добровільного особистого страхування на 24859,3 тис. грн., договорів добровільного страхування майна – на 4382,3 тис. грн., договорів добровільного страхування відповідальності – на 2332,6 тис. грн., договорів добровільного страхування життя – на 437,2 тис. грн. Також збільшилась сума винагороди за надання посередницьких послуг на 1261,9 тис. грн. і на початок 2016 р. вона становила 4808,5 тис. грн.

Таблиця 2.15

**Посередницька діяльність з укладання договорів страхування
зі страховиками-нерезидентами станом на 01.01.2016 та
01.01.2015 рр. (тис. грн.)**

Показники	Добровільне страхування								Обов'язко ве страхуван ня		Усього	
	Страхован ня життя		Особисте страхування		Страховання майна		Страховання відповідальності		201 5	2014	2015	2014
	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014				
Страхові платежі, отримані страховиками-нерезидентами за договорами страхування, укладеними із страховальниками	0,0	0,0	0,0	0,0	1208,7	522,6	1063	384,0	0,0	0,0	2269,0	906,6
Сума винагороди за надання посередницьких послуг за договорами страхування, укладеними із страховиками-нерезидентами на користь страховальників	0,0	0,0	0,0	0,0	192,5	71,8	156,9	54,0	0,0	0,0	394,4	125,8
Кількість договорів страхування, укладених брокером із страховиками-нерезидентами на користь страховальників	0	0	0	0	14	9	8	3	0	0	22	12

Станом на 01.01.2016 р. брокери із страховиками-нерезидентами на користь страховальників уклали 22 договори (на 10 більше у порівнянні з аналогічним періодом минулого року) на загальну суму страхових платежів – 2269,0 тис. грн., з яких 14 – це договори за добровільним страхуванням майна та 8 – договори добровільного страхування відповідальності. За обов'язковими видами страхування із страховиками-нерезидентами за допомогою брокерів за аналізований період не укладено жодного контракту.

Впродовж 9 місяців 2016 р. страховики-резиденти за допомогою посередників уклали 2763 договорів та отримали страхових платежів на суму 78,136 млн. грн.⁶¹. Із загальної суми зібраних платежів премії по особистому страхуванню склали 67 млн. грн. (118 договорів), по страхуванню майна – 6,323 млн. грн. (202), страхуванню відповідальності – 2,407 млн. грн. (127), страхуванню життя – 1,393 млн. грн. (838), обов'язковому страхуванню – 1,014 млн. грн. (1478). Сума винагороди за надання таких посередницьких послуг за вищевказаний період склала 4,258 млн. грн. Страхові платежі, отримані страховиками-нерезидентами за договорами страхування, склали 3,621 млн. грн., зокрема по страхуванню майна – 1,749 млн. грн. (12 договорів), по страхуванню відповідальності – 1,873 млн. грн. (13). Сума винагороди за 25 укладеними договорами становила 640 тис. грн. За вказаний період виплати за страховими договорами не проводились.

Таким чином, на основі результатів проведеного нами аналізу відзначимо, що показники, що стосуються кількості договорів, укладених страховими компаніями за допомогою страхових брокерів, та суми отриманих ними страхових премій, є порівняно низькими у порівнянні із кількістю укладених договорів страховиками без таких посередників та сумою отриманих ними страхових платежів. Аналітичні дані підтверджують теоретичні висновки про наявність проблем, що стосуються такого елементу інфраструктури страхового ринку як страхове брокерство. Дану ситуацію можливо пояснити відсутністю державної концепції та програми створення інституту страхових посередників, ігноруванням ролі страхового брокера в підвищенні якості страхових послуг, низьким рівнем страхової культури у населення, негативним відношенням суспільства до страхування в цілому і до посередництва безпосередньо.

Проблемним моментом є також і те, що страхове посередництво в Україні, згідно норм діючих нормативно-правових актів, спрямоване на посилення захисту майнових інтересів лише підприємств, установ, організацій та громадян під час отримання страхових послуг через страхових посередників⁶², а з позиції західної практики страхове посередництво забезпечує економічні інтереси не лише страхувальників, але й страховиків, та сприяє реалізації страхових послуг, опосередковує, прискорює та полегшує укладання і здійснення страхових контрактів, зумовлює координацію дій учасників страхового ринку⁶³.

⁶¹ Використано інформацію, подану на Офіційній сторінці інтернет-видання «Форіншурер» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forinsurer.com>.

⁶² Постанова КМУ «Про порядок провадження діяльності страховими посередниками» від 18.12.1996 р. № 1523 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1523-96-%D0%BF>.

⁶³ Офіційний сайт Центрального банку Ірландії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.centralbank.ie/regulation/industry-sectors/retailintermediaries/insurance-intermediaries/Pages/faqs.aspx>.

Окремі науковці відзначають і той факт, що у провідних країнах світу інститут страхового посередництва позитивно впливає на ринок праці, зокрема на появу більшої кількості робочих місць (штатних та позаштатних), сприяє зростанню рівня зайнятості населення, оскільки у цій сфері працює до 1–1,5% населення, включаючи незалежних агентів, сумісників та учасників мереж багаторівневого маркетингу⁶⁴. Та в Україні на даний момент, як справедливо зауважує О. В. Кнейслер, страховому посередництву притаманно: низький рівень підготовки кадрового потенціалу, неповна інформаційна база та недосконале нормативно-правове забезпечення⁶⁵.

Дозволимо собі зауважити, що недосконале законодавство є основною проблемою, що не сприяє зростанню ролі страхового брокерства як каналу реалізації страхових продуктів, котрий може мати значний вплив на рівень конкуренції на страховому ринку. У цьому контексті необхідним є внесення змін у діючі нормативно-правові акти у частині таких питань, котрі стосуються: вимог стосовно досвіду та відповідної кваліфікації страхового брокера; основних обов'язків та обмежень щодо діяльності страхових брокерів, які допустили порушення на ринку страхових послуг; положень, які пояснюють, що повинен робити брокер при настанні суперечностей як із страховими компаніями, так і з іншими брокерами та клієнтами; отримання винагороди страховими брокерами саме від страхових компаній, що є світовою практикою.

Вважаємо, що вирішення усіх вищеперелічених проблемних аспектів дозволить не тільки визначити страхове посередництво ключовим методом покращення конкуренції між страховиками, але й сприятиме залученню ширшого кола споживачів страхових послуг, вигідному інвестуванню коштів страхових резервів у фінансово-банківську систему нашої країни, зростанню частки страхового ринку у ВВП держави і економіки загалом.

Література

1. Баглюк Ю. Ю. *Страховий ринок України: капіталізація й конкуренція* / Ю. Ю. Баглюк // *Фінанси України*. – 2012. – № 4. – С. 67–75.

2. Білоус Н. М. *Динаміка концентрації ринку суб'єктів страхування життя в Україні* / Н. М. Білоус // *Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону: фінансова*

⁶⁴ Дубина М. В. Роль страхових посередників у забезпеченні зростання довіри клієнтів до діяльності страховиків / М. В. Дубина, М. В. Тунік, Е. В. Білоус, Т. А. Соболева // *Вісник Чернігівського державного технологічного університету*. – 2014. – № 2 (74). – С. 164.

⁶⁵ Кнейслер О. В. *Ринок перестраховування України: теоретико-методологічні доміанти формування та пріоритети розвитку: монографія* / О. В. Кнейслер. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – С. 223.

політика та інвестиції. – 2013. – № 3. – С. 166–174 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/prvse_2013_19_3_21.

3. Большой экономический словарь / Под ред. А. И. Азрилияна. – [7-е изд., доп.]. – М.: Институт новой экономики, 2007. – 1472 с.

4. Васильев О. В. Проблеми удосконалення інфраструктури страхового ринку / О. В. Васильев // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2013. – № 2. – С. 204–208.

5. Вовчак О. Д. Страхова справа: підручник / О. Д. Вовчак. – К.: Знання, 2011. – 391 с.

6. Гаманкова О. О. Ринок страхових послуг України: теорія, методологія, практика: монографія / О. О. Гаманкова. – К.: КНЕУ, 2009. – 283 с.

7. Гальперин В. М. Микроэкономика: В 2-х т. / В. М. Гальперин, С. М. Игнатъев, В. И. Моргунов; общ. ред. В. М. Гальперина, Т. 2. – СПб.: Экономическая школа, 1999. – 346 с.

8. Дубина М. В. Роль страхових посередників у забезпеченні зростання довіри клієнтів до діяльності страховиків / М. В. Дубина, М. В. Тунік, Е. В. Білоус, Т. А. Соболева // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2014. – № 2. – С. 163–172.

9. Електронний англomовний економічний словник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/insurance-market>.

10. Електронний англomовний економічний словник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.businessdictionary.com/definition/competition.html>.

11. Електронний англomовний інвестиційний глосарій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.investorwords.com/2512/insurance_broker.html.

12. Євстютіна Н. В. Страхування: навчальний посібник / Н. В. Євстютіна, Г. А. Стасюк. – Херсон: ОЛДІ-плюс, 2004. – 248 с.

13. Журавлев Ю. М. Словарь-справочник терминов по страхованию и перестрахованию / Ю. М. Журавлев. – М.: Издательский центр «АНКИЛ», 1994. – 180 с.

14. Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Возьнюк. – К.: Знання, 2007. – 1072 с.

15. Закон України «Про захист економічної конкуренції» від 11.01.2001 р. № 2210-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2210-14>.

16. Закон України «Про захист від недобросовісної конкуренції» від 07.06.1996 р. № 236/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/236/96-%D0%B2%D1%80>.

17. Закон України «Про страхування» від 07.03.1996 р. № 89/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/85/96>.

18. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12.07.2001 р. № 2664-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2664-14/page>.

19. Карпінський Б. А. Фінансово-інвестиційний словник / Б. А. Карпінський, О. В. Герасименко. – Львів: Магнолія Плюс, 2005. – 304 с.

20. Козьменко О. В. Нові вектори розвитку страхового ринку України: монографія / О. В. Козьменко, С. М. Козьменко, Т. А. Васильєва та ін.; кер. авт. проекту д.е.н., проф. О. В. Козьменко. – Суми: Університетська книга, 2012. – 315 с.

21. Кнейслер О. В. Ринок перестрахування України: теоретико-методологічні домінанти: монографія / О. В. Кнейслер. – К.: Цент учбової літератури, 2012. – 416 с.

22. Кнейслер О. В. Концентрація та розподіл ринкової влади учасників перестраховального ринку / О. В. Кнейслер // Наука молода: зб. наук. пр. молодих вчених Терноп. нац. екон. ун-ту. – Тернопіль: ТНЕУ, 2012. – Вип. 18. – С. 136–142.

23. Кураков Л. П. Большой толковый словарь экономических и юридических терминов / Л. П. Кураков, В. Л. Кураков. – М.: Вуз и школа, 2001. – 720 с.

24. Манько І. О. Страховий брокер та його основні функції / І. О. Манько // Університетські наукові записки. – 2007. – № 1. – С. 343–347 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Unzap_2007_1_55.

25. Махортов Ю. О. Роль страхових брокерів у розвитку страхового ринку України / Ю. О. Махортов, Н. О. Телічко // Економічний вісник Донбасу. – 2009. – № 4 (18). – С. 122–129 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/23816/22-Makhortov.pdf?sequence=1>.

26. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nfp.gov.ua>.

27. Офіційний сайт інтернет-видання «Форіншурер» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forinsurer.com>.

28. Офіційний сайт Центрального банку Ірландії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.centralbank.ie/regulation/industry-sectors/retailintermediaries/insurance-intermediaries/Pages/faqs.aspx>.

29. Пономарьова О. Б. Конкурентоспроможність страхових компаній у регіоні / О. Б. Пономарьова // Вісник ДДФА. Економічні науки. – 2013. – № 2. –

С. 92–103 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vddfcae_2013_2_13.

30. Привалова О. Особливості конкуренції на ринку страхування життя / О. Привалова // Вісник КНТЕУ. – 2012. – № 4. – С. 54–61 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://visnik.knteu.kiev.ua/files/2012/04/6.pdf>.

31. Постанова КМУ «Про порядок провадження діяльності страховими посередниками» від 18.12.1996 р. № 1523 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1523-96-%D0%BF>.

32. Ротова Т. А. Страхування: навчальний посібник / Т. А. Ротова. – К.: КНТЕУ, 2006. – 400 с.

33. Таркуцяк А. О. Страхові послуги: навчальний посібник / А. О. Таркуцяк. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2004. – 584 с.

34. Фисун В. І. Страхування: навчальний посібник / В. І. Фисун, Г. М. Ярова. – К.: Цент учбової літератури, 2011. – 232 с.

35. Фурман В. М. Страховий ринок України: стан, проблеми розвитку та шляхи їх розв'язання / В. М. Фурман // Фінанси України. – 2004. – № 12. – С. 131–140.

36. Фурман В. М. Страховий ринок в Україні: проблеми становлення та стратегія розвитку: Автореф. дис. д-ра екон. наук: 08.04.01 / В. М. Фурман; Держ. установа «Ін-т економіки та прогнозування НАН України». – К., 2006. – 36 с.

37. Ширинян Л. Конкуренция на рынке страховых услуг Германии / Л. Ширинян // Финансовые услуги. – 2012. – № 5. – С. 28–30 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/finu_2012_5_11.

38. Яворська Т. Конкурентне регулювання страхового підприємництва України / Т. В. Яворська // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 8. – С. 115–122 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2013_8_15.

39. Яременко Н. В. Еволюція інституту брокерів на світовому ринку страхових послуг / Н. В. Яременко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2012. – № 2. – С. 286–291.

40. Competition in the General Insurance Industry / Gulumser Murata, Roger S. Tonkinb and D. Johannes Jüttnerc [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.huebnergeneva.org/documents/InsurSymposium.pdf>.

2.5. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ЗАСАДИ АСИСТАНСУ НА СТРАХОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

Ринкові трансформації в умовах сьогодення породжують проблеми інституціонального забезпечення соціально-економічного розвитку України та зумовлюють необхідність побудови цілісної системи інститутів, спрямованих забезпечити перетворення страхового ринку на вагомий сегмент вітчизняної економіки. Сучасні проблемні тенденції, що сформувалися на ринку страхування, вимагають створення відповідного теоретико-методологічного підґрунтя для всебічного висвітлення особливостей та розв'язання проблем взаємодії учасників страхових відносин з інституціями його інфраструктурної складової у контексті підвищення якості сервісного обслуговування страхувальників шляхом надання асистанських послуг в процесі врегулювання страхових випадків. Використання послуг асистансу, з одного боку, є критерієм якості страхової послуги, що підвищує її конкурентоспроможність та привабливість для залучення нових клієнтів, розширення страхового поля і зростання фінансової надійності страховика, з іншого – забезпечує корисний ефект для страхувальників у вигляді наданих їм гарантій отримання невідкладної допомоги медичного, технічного, юридичного й іншого характеру, а для страховиків – позитивних результатів діяльності.

Для вивчення теоретико-правових та інституційно-організаційних засад асистансу на страховому ринку, на нашу думку, доцільним є застосування методології інституціоналізму, здатної всебічно розкрити проблеми інституціонального середовища асистанської діяльності, визначити основні напрямки взаємовідносин між інституціями, охарактеризувати інституційно-правове забезпечення асистансу в страхуванні.

За переконаннями О. В. Кнейслер, до основних базисних інститутів страхового сектору належать інститут держави та ринкові інститути, а до похідних інститутів, які характерні функціональними особливостями цього сектору і формують основу його цілісної інституціональної інфраструктури з власним упорядкуванням, організаційно-правовим забезпеченням відносин: взаємне страхування, перестраховування, страхове посередництво тощо¹. Водночас автор стверджує, що інститути страхового сектору визначають характер «поведінки» і «правила гри» його учасників – інституційних одиниць у контексті формування інституціональної інфраструктури страхового ринку.

¹ Кнейслер О. В. Методологічні доміанти формування теорії ринку перестраховування / О. В. Кнейслер // Світ фінансів. – 2014. – № 1. – С. 13.

Разом з тим, С. В. Волосович, досліджуючи інституційне забезпечення кредитного страхування, виокремлює такі його інститути²: базові інститути, до яких належать фінансові установи, що надають певні послуги; інститути інфраструктури кредитного страхування, які визначено як сукупність допоміжних інститутів, що забезпечують процес страхування; інститути регулювання, які здійснюють нагляд та регулювання страхового ринку. На нашу думку, такий підхід є дискусійним, адже інститути недоцільно ототожнювати з інституціями – інституційними організаціями на ринку, про що веде мову автор. Фактично науковець виділяє три групи інституцій структури та інфраструктури страхового ринку.

Вважаємо, що інституціональне середовище страхового ринку охоплює такі його елементи: інститути, як формальні (законодавчі і нормативно-правові акти) та неформальні (менталітет, звичаї, традиції) правила, та інституційно-організаційне забезпечення ринку (основні інституційні одиниці – страховики, страхувальники та страхові посередники та допоміжні – державні інституції, які забезпечують наявність цих норм для діяльності на страховому ринку, нестрахові посередники, що обслуговують страхову діяльність).

Доцільно зазначити, що асистанс як вид посередницької діяльності зароджується в умовах інституціональних змін на страховому ринку як потреба у врегулюванні страхових випадків за окремими видами страхових послуг. На відміну від виплати страхового відшкодування, що завжди здійснюється страховиком, залучення асистанських компаній до врегулювання страхових випадків передбачає додаткові заходи, які забезпечують надання невідкладної допомоги страхувальнику (застрахованій особі) переважно в натурально-речовій формі. Це, безумовно, є своєчасним та виправданим, оскільки страхувальник матиме оперативний доступ до цілого комплексу послуг медичного, технічного, юридичного чи іншого характеру в будь-якій країні світу.

Відтак, трансформаційні процеси на страховому ринку спрямовані на інституціоналізацію його інфраструктури через:

- нормативно-правове встановлення правил і норм, що регулюють взаємодію основних суб'єктів страхового ринку та його посередників і визначають їх поведінку відповідно до вимог страхового середовища;
- створення інституційних одиниць інфраструктури страхового ринку, що забезпечують і обслуговують функціонування його інститутів;
- закріплення встановлених правил і норм функціонування інституційних одиниць інфраструктури страхового ринку у неформальних інститутах (традиціях і звичаях ділового обороту суб'єктів страхового ринку).

² Волосович С. В. Інституційна підтримка розвитку кредитного страхування / С. В. Волосович / Вісник Хмельницького національного університету: Серія «Економічні науки». – 2014. – Т.1, № 4. – С. 111.

Зупинимося детальніше на інституційно-організаційному забезпеченні аси́тансу на страховому ринку та визначимо взаємодію і взаємозв'язки між основними його учасниками: страховиками, страхувальниками, аси́танськими організаціями та/або аси́танським підрозділом страховика.

Прокласифікуємо інституційні одиниці, які надають аси́танські послуги, відповідно до класифікації аси́тансу (рис. 2.12).

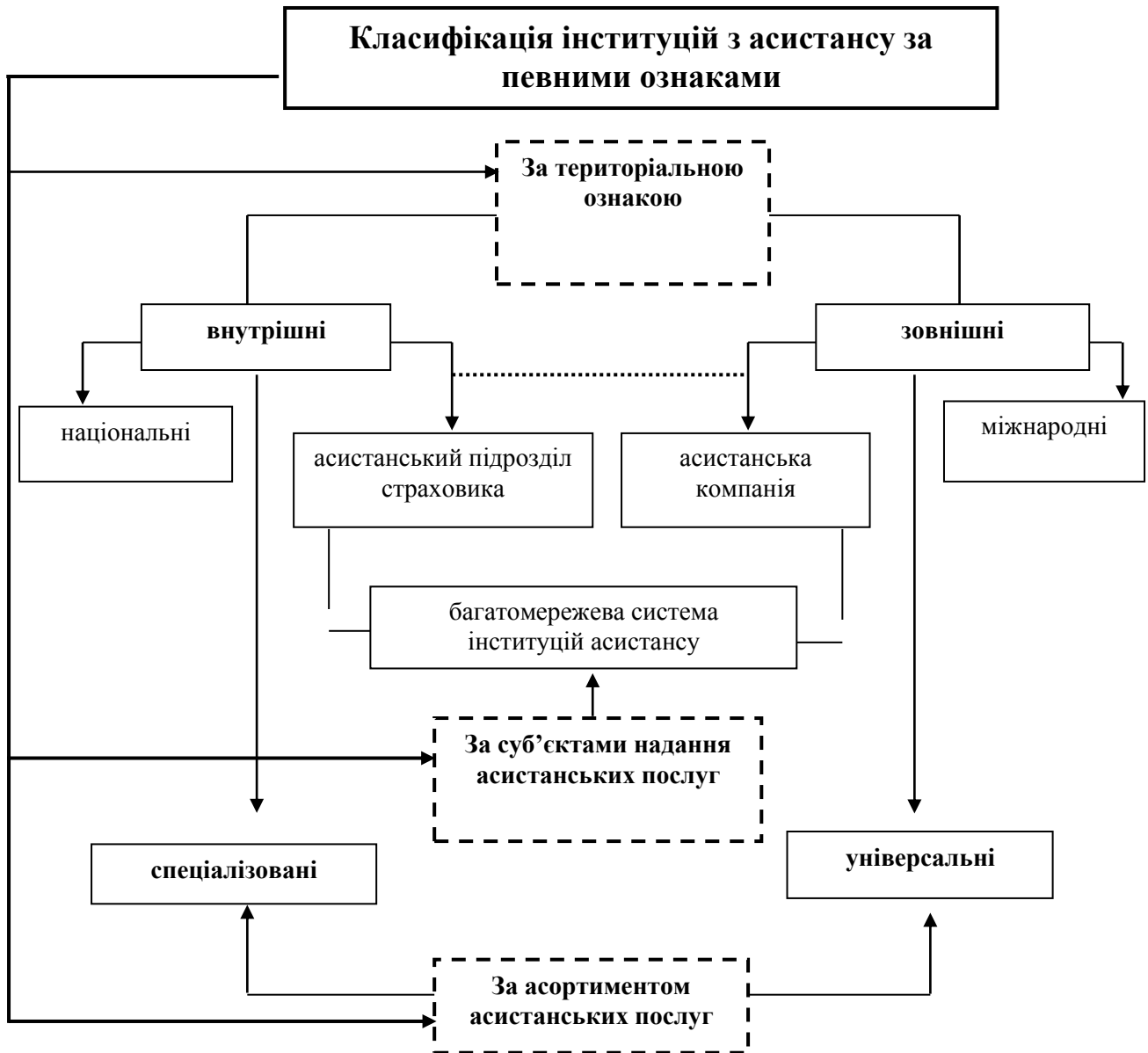


Рис. 2.12. Класифікація інституційних одиниць, які надають аси́танські послуги (власна розробка)

Найбільше дискусій серед теоретиків і практиків триває навколо визначення переваг тієї чи іншої форми організації аси́танських послуг та суб'єктів їх надання. З одного боку, внутрішні інституції з надання послуг аси́тансу організують свою діяльність на національному страховому ринку, міжнародні – на світовому, з іншого – до внутрішніх інституційних одиниць

належать внутрішні асистанські підрозділи страховика, які здійснюють власний асистанс, а до зовнішніх – відокремлені інституції – асистанські компанії, що обслуговують договори страхування.

Зазначимо, що в Україні становлення асистансу в системі надання страхових послуг розпочинається із запровадження внутрішнього асистансу, що здійснюється власним підрозділом страховика. Така практика збереглася і до тепер, однак за останні п'ять років кількість асистанських підрозділів скоротилася, а страховики віддають перевагу професійним учасникам – асистанським компаніям.

Зупинимося детальніше на основних етапах еволюційного розвитку інституційно-організаційного забезпечення асистанської діяльності на українському страховому ринку.

В умовах державної монополізації страхової діяльності за радянської доби потреба у страхуванні в сфері державної власності заперечувалася як така, тому необхідності у створенні асистанських компаній не було. Основні види страхування, що включають сервісні послуги асистансу, на той час розвивалися в частині компенсаційної їх складової. Це зумовлено такими причинами: по-перше, переважала бюджетна система фінансування охорони здоров'я, за якої не було потреби у розвитку медичного страхування; по-друге, характерний обмежений перелік послуг в страховому продукті з страхування майна, транспортних засобів та страхування туристів тощо.

Зміни відбулися лише в 1991 році після розпаду СРСР, коли нові незалежні держави розпочали самостійно налагоджувати міжнародні економічні, культурні і туристичні зв'язки, у контексті чого виникла необхідність запровадження досвіду міжнародного страхування у вітчизняному страховому середовищі. Перші кроки у розвитку асистансу в Україні були пов'язані з поширенням страхування туристів, зокрема тих, що виїжджають закордон. Основними перешкодами при цьому була низька страхова культура українських громадян, не усвідомлення ними ризиків, які виникають під час поїздок (в дорозі) та при перебуванні за межами країни. Відчутну роль відіграла матеріальна бідність наших громадян, які старались економити на усьому, в тому числі і на страхуванні.

На етапі становлення ринку асистансу в Україні переважно надання асистанських послуг здійснювалося відповідними власними службами вітчизняних страховиків. Одночасно відбувалося співробітництво із зарубіжними асистантами. Початком цього етапу можна вважати 1994 рік, коли було створено першу асистанську компанію з іноземним капіталом – Coris – Україна. Саме тоді українські страховики починають співпрацювати з низкою зарубіжних асистанських компаній, які пропонують свої послуги на українському страховому ринку. Серед них – уже згадана вище асистанська компанія «CORIS», а також «Франс Секьюр», «Mega Assistance», «Elwia-

Assistance» (Франція), «Каліптус» (Туреччина), «Mercur Assistans» (Німеччина), «Alarm Centre of Mercur» (Австрія), «ALBUR» (Чеська Республіка).

Отже, процес створення асистантів в незалежній Україні почав активно здійснюватися з 2000 року за двома основними підходами. За першим, невеликі страховики, які орієнтувалися на надання асистанських послуг за окремими видами асистансу, формували окремі асистанські підрозділи у своїх структурах, за другим – розгалужені страховики утворювали дочірні асистанські компанії як окремі юридичні особи. Така ситуація збереглася в нашій державі і до тепер, проте дедалі частіше страховики віддають перевагу відокремленим універсальним структурам – асистанським компаніям. Крім того, практичне впровадження асистансу поширюється не лише в програмах добровільного медичного страхування і страхування туристів, а набуває значного розвитку в страхуванні автомобільного транспорту та майновому страхуванні.

В страховій теорії і практиці тривають дискусії стосовно вибору форм організації асистансу за видами страхових послуг, доцільності створення власного структурного підрозділу чи окремої асистанської компанії. Думки з цього приводу були доволі різними, проте під впливом десятирічного досвіду надання асистансу українські страховики і асистанти прийшли до реальних висновків.

Так, на думку В. Згоняйко, перевагами власного асистансу є тісний взаємозв'язок між продавцем страхового продукту та асистанським підрозділом, що забезпечує високу якість обслуговування клієнтів і швидке реагування на їх потреби³. Однак, за окремими видами страхових послуг така практика є неможливою. Так, для якісного надання медичних послуг страховику потрібна медична ліцензія, створення медичних установ та утримання кваліфікованого персоналу, що суперечить Закону України «Про страхування», згідно з яким страхова компанія може займатися лише страхуванням, перестрахованням і фінансовою діяльністю, пов'язаною з формуванням, розміщенням страхових резервів та їх управлінням⁴. Тому для врегулювання збитку за медичним страхуванням страховик вимушений звертатися до незалежної асистанської компанії, якій такі права надані.

Водночас М. Чередниченко переваги власної служби страховика із врегулювання збитків вбачає у нижчих витратах внутрішнього асистансу порівняно із зовнішнім, однак зауважує, що на практиці ризики, пов'язані з

³ Згоняйко В. Деякі аспекти взаємодії страхових компаній та служб асистансу на сучасному етапі / В. Згоняйко // Страхова справа. – 2001. – № 2. – С. 76.

⁴ Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про страхування» № 2745-III від 01.12.2008 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>.

якістю обслуговування, у внутрішнього асистанта є вищими⁵. Ми погоджуємося з твердженням автора, адже за умови зростання збитковості страхової діяльності одночасно зменшуються витрати на обслуговування договорів, що завжди призводить до погіршення його якості. Водночас на зовнішній асистанс погіршення фінансової спроможності страховика не впливає, адже взаємини страховика з асистанською компанією формуються на підставі тарифів, зафіксованих у договорі про надання асистанських послуг.

Поділяє таку ж позицію Т. О. Зайвенко, акцентуючи увагу на технічному асистансі: «Якщо розглядати таку послугу техасистансу як виклик аварійних комісарів, то слід зазначити – утримання штату аварійних комісарів, навчання й технічне оснащення персоналу, що далеко не завжди буває доцільним – все це збільшує витрати на ведення справи, що призводить до подорожчання самого страхового продукту і, як результат, до погіршення показників з виду страхування. З іншого боку, оперативний виїзд представника страхової компанії на місце ДТП є необхідною умовою якісного обслуговування клієнта і, разом з тим, знижує ймовірність шахрайства з боку страхувальника»⁶. Безумовно, страховик повинен себе убезпечити від таких негативних моментів, адже саме йому прийдеться компенсувати витрати, понесені асистанською компанією на надання невідкладної допомоги.

Н. В. Ткаченко до переваг власного асистансу страховиків відносить⁷: 1) оптимізацію бізнес-процесів, можливість використання єдиних інформаційних систем та жорсткий моніторинг збитковості страхових продуктів; 2) здатність контролювати роботу асистанської компанії відповідно до власних вимог і розроблених стандартів якості; 3) нерозголошення інформації про портфель своїх клієнтів і, тим самим, зниження ризику витоку інформації. Водночас автор віддає перевагу передачі повноважень з обслуговування страхових договорів в аутсорсинг, зважаючи на підвищення якості сервісу врегулювання страхових випадків та його економічну вигоду.

Л. Барановська виокремлює такі переваги взаємодії страховиків та незалежних асистанських компаній⁸: 1) забезпечення усіма видами асистанських послуг, передбачених умовами страхового договору, за якого асистанська компанія не лише організовує, а й оплачує застрахованим ці послуги; 2) така співпраця дає змогу розробляти конкурентоспроможні,

⁵ Чередниченко М. Медицинский ассистанс в ДМС – еще один критерий выбора страховой компании [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://forinsurer.com/public/10/01/12/4004>.

⁶ Зайвенко Т. О. Переваги, недоліки та сучасний стан страхового асистансу в Україні / Т. О. Зайвенко // Економіка, фінанси, право. – 2008. – № 5. – С. 16.

⁷ Ткаченко Н. В. Актуалізація взаємодії страховиків та асистанських компаній у сучасній економіці / Н. В. Ткаченко // Світ фінансів. – 2015. – № 2. – С.89.

⁸ Барановская Л. Ассистанс – это экстренные услуги / Л. Барановская // Страховой рынок Украины 1993-2001: Специальный выпуск журнала «Финансовые услуги». – Киев, 2001. – С. 94.

привабливі і життєздатні страхові програми; 3) витрати страховика на обслуговування збитків чітко фіксовані, що полегшує формування тарифів; 4) географічний аспект такої взаємодії; 5) створює передумови для залучення в країну сучасних технологій і можливості інтеграції вітчизняних страховиків у світовий простір.

Доцільно зазначити, що серед асистанських компаній є спеціалізовані та універсальні, які, крім основних видів асистансу (медичного, технічного), надають послуги з юридичного, інформаційного та інших його видів. Асистанські компанії можуть створюватися у вигляді дочірніх структур великих страховиків з метою надання сервісних послуг материнським структурам. Однак, така форма організації асистансу має певний недолік, що полягає у складності обслуговування клієнтів у віддалених регіонах, зважаючи на те, що материнська компанія в основному розташована у великих містах чи центрах. У цьому контексті слушно зазначає О. О. Охріменко: «Оскільки обсяги страхування туристів та супутніх видів страхування зростають, то можна прогнозувати появу нових універсальних асистируючих компаній, засновниками яких стануть страховики. Не виключено, що на ринок виходитимуть і транснаціональні сервісні компанії»⁹. За умов позитивних прогнозів розвитку страхування в Україні такі передбачення можуть стати реальністю, однак, зважаючи на низьку фінансову стійкість й капіталізацію вітчизняних страховиків в умовах економічної та політичної кризи, фінансові можливості щодо заснування таких компаній є обмеженими.

В умовах сьогодення найбільш прийнятною формою організації асистансу є створення українських спеціалізованих асистанських компаній поза структурою страховиків, основні переваги організаційної діяльності яких наведені у табл. 2.16.

Таблиця 2.16

Переваги і недоліки взаємодії страховиків та асистанських компаній

Переваги	Недоліки
1	2
Підвищення конкурентоспроможності страхового продукту та його привабливості для страхувальника	Розголошення інформації про портфель клієнтів страховика
Забезпечення усіма видами асистанських послуг, передбачених умовами страхового договору	
Заощадження часу та коштів, якісний супровід страхового договору	Відсутність жорсткого моніторингу збитковості страхових продуктів
Уникнення страхового шахрайства	

⁹ Охріменко О. О. Туристичний сегмент страхового ринку України: сучасні тенденції та технології розвитку: монографія. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2008. – 502 с.

1	2
Формування договірних відносин з аси́станськими компаніями в різних регіонах, країнах світу	Відсутнє швидке та гнучке реагування на потреби, що змінюються
Напрацьована система залучення до обслуговування страхових випадків кваліфікованого персоналу	
Скорочення витрат страховика на організацію обслуговування клієнтів й врегулювання збитків	Відсутність тісного взаємозв'язку між продавцем страхового продукту і аси́стантом при настанні страхового випадку
Зменшення ступеню впливу ризику збитковості страховиків на якість обслуговування клієнтів	

Розглянемо детальніше інституційно-організаційний механізм надання аси́станських послуг спеціалізованими аси́стантами на страховому ринку (див. рис. 2.12). Як видно з рисунка, складовою страхової послуги є аси́станська послуга, яка надається аси́станською компанією в контексті забезпечення сервісного обслуговування страхувальників або застрахованих осіб.

Обов'язковою умовою цього процедурного механізму є укладання договору аси́стансу між страховиком і аси́станською компанією та реалізація страхових або інших ризиків, зазначених у страховому договорі. При настанні страхових випадків страхувальник звертається за допомогою до аси́станської компанії, надаючи їй цілу низку інформації та документів. За висновками аси́станта аси́станська послуга може надаватися страхувальнику (застрахованій особі) у вигляді допомоги медичного, технічного, юридичного та іншого характеру в грошовій та/або натурально-речовій формі. Організацію невідкладної допомоги здійснює переважно аси́станська компанія за участю провайдерів, яким вона і оплачує надання послуги. Водночас компанія-аси́станс надсилає до страховика цілий пакет документів, що засвідчують настання страхового випадку, достовірність даних, величину збитку та витрати, понесенні на його обслуговування. Після перевірки усіх документів страховик здійснює оплату за послуги аси́стансу в формі страхового відшкодування як компенсацію витрат, понесених аси́станською компанією на надання невідкладної допомоги провайдерами.

Формально жодних законодавчих обмежень щодо розвитку аси́станських послуг в Україні немає, але контроль і нагляд за їх провадженням значно слабший, ніж у європейських країнах. При цьому важливо зазначити, що діяльність з надання аси́станських послуг в Україні є законодавчо не врегульованою. У Законі України «Про страхування» не прописано основ організації аси́стансу на страховому ринку, відсутні норми правовідносин між страховиком і аси́станською компанією. Водночас, згідно з Директивою

2009/138/ЄС наведено визначення асистансу, як виду страхування, та виокремлено його у класифікації страхування під таким видом, як страхування допомоги особам, яких спіткали труднощі під час подорожі або поза місцем проживання¹⁰. Відтак у міжнародних правових актах асистанс розглянуто як окремий вид страхування, що прирівнюється відповідно у вітчизняній практиці до страхування туристів, в основному тих, що виїжджають закордон. Однак, ми не погоджуємося з таким підходом, адже асистанс як вид діяльності, що здійснюється спеціалізованими установами, тісно пов'язаний і з іншими видами страхових послуг в сфері медичного страхування, автомобільного страхування, майнового страхування, як в країні проживання, так і за її межами.

Разом з тим, відповідно до чинного страхового законодавства в переліку добровільних видів страхування виділено три ліцензованих види медичного страхування: «Медичне страхування (безперервне страхування здоров'я)», «Страхування здоров'я на випадок хвороби» та «Страхування медичних витрат». Жодних роз'яснень з приводу особливостей їх здійснення немає, тому страхові компанії розробляють правила на власний розсуд, що призводить до того, що в страховій практиці за одним і тим самим видом медичного страхування пропонується різний страховий захист. Чітке виокремлення асистанських послуг у системі надання страхових послуг відсутнє, що не дозволяє обліковувати операції з асистанської діяльності, контролювати та аналізувати їх розвиток.

Перша спроба формування правової бази страхування за системою «Асистанс» пов'язана з виходом Постанови Кабінету Міністрів України № 79 від 28.01.1997 р. «Про затвердження Порядку надання медичної допомоги іноземцям та особам без громадянства, які тимчасово перебувають на території України», у пункті 3 якої зазначено доручити Міністерству охорони здоров'я за погодженням з Фондом державного майна виступити засновником Державної акціонерної страхової компанії з надання екстреної медичної допомоги іноземним громадянам і у двомісячний термін затвердити її Статут¹¹. Відповідно в 1997 році було створено Державну акціонерну страхову компанію з надання екстреної медичної допомоги іноземним громадянам «Укрінмедстрах», яка одержала монопольне право на здійснення медичного страхування іноземців в пунктах попуску через державний кордон. Не зважаючи на такі нововведення, страхове законодавство не забороняло іншим страховикам укладати агентські договори на обслуговування іноземців. В

¹⁰ Директиви 2009/138/ЄС (Solvency II) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua/746.html>.

¹¹ Про затвердження Порядку надання медичної допомоги іноземцям та особам без громадянства, які тимчасово перебувають на території України / Затверджено Постановою Кабінету Міністрів України № 79 від 28.01.1997 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/79-97-п>.

2004 році ця Постанова втратила чинність. Поясненням цього є те, що створена державна страхова компанія не зуміла створити відповідне підґрунтя для надання якісної медичної допомоги іноземцям.

В грудні 1998 року прийнято Постанову КМУ № 1926 «Про створення мережі закладів з організації надання медичної допомоги «Асiстанс-Україна», співзасновниками якої могли бути страховики, а власником – держава¹². Однак, державна асiстанська компанія так і не була створена, а після реорганізації Укрстрахнагляду і передачі його функцій Департаменту фінансових установ та ринків в складі Міністерства фінансів України питання про її утворення не піднімалося.

Другою спробою створення такої компанії було розроблення проекту Постанови Кабінету Міністрів України «Про створення державного підприємства «Асiстанс-Сервіс», наміри якого були підтримані Нацкомфінпослуг та оприлюднені у вигляді проекту розпорядження про погодження цього проекту 13 серпня 2010 року. Однак з цілою низкою заперечень виступили представники ЛСОУ, стверджуючи про невідповідність такого положення основним принципам регуляторної політики. Ми підтримуємо таку позицію стосовно того, що створення в Україні державної асiстанської компанії (100% капіталу держави), яка визначатиме стратегію асiстансу на ринку страхування, – це відмова від ринкових принципів господарювання. Виникнення такої компанії з відповідною ідеологією означає повернення до адміністративно-командних методів управління страхуванням, що перешкоджає повноцінному розвитку ринкових відносин, знищує конкуренцію страхових продуктів, тарифів, додаткового сервісу. Крім того, за словами М. Гудими, питання страхування іноземців, які тимчасово знаходяться в нашій країні, регулюється відповідними постановами Кабміну, а також іншими нормативно-правовими актами, а створення державної асiстанської компанії порушує вимоги статті 42 профільного закону в тому, що держава гарантує дотримання і захист майнових та інших прав, а також законних інтересів страховиків, умов вільної конкуренції у здійсненні страхової діяльності¹³.

На підставі листа Ліги страхових організацій України від 10.09.2010 р. № 2084/III-5 із пропозиціями та зауваженнями до проекту Постанови Кабінету Міністрів України «Про утворення Державного підприємства «Асiстанс-

¹² Про створення мережі закладів з організації надання медичної допомоги «Асiстанс-Україна» / Затверджено Постановою Кабінету Міністрів України № 1926 від 04.12.1998 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1926-98-p>.

¹³ ЛСОУ виступає категорично проти прийняття Кабміном постанови про створення ДП «Асiстанс-Сервіс» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uainsur.com/our-news/17096/>.

Сервіс» Держкомпідприємництво прийняло рішення від 06.10. 2010 р. № 973 про відмову в погодженні цього проекту.

За позицією Держкомпідприємництва досягнення зазначених результатів внаслідок прийняття проекту Постанови є вкрай сумнівним¹⁴: по-перше, відсутній повний і всебічний аналіз існуючої ситуації на ринку медичного страхування іноземців і осіб без громадянства, який би аргументовано довів, що проблема в зазначеній сфері регулювання дійсно існує і що її можливо вирішити лише за допомогою створення монополіста на ринку страхових послуг; по-друге, розробником не доведено ефективності запропонованого державного регулювання, тобто досягнення в результаті дії регуляторного акта максимально можливих позитивних результатів за рахунок мінімально необхідних витрат ресурсів суб'єктів господарювання, громадян; по-третє, прийняття запропонованих проектом Постанови змін може призвести до негативного міжнародного резонансу, оскільки буде створено прецедент, коли іноземний громадянин з власним полісом медичного страхування буде змушений придбати на кордоні ще один додатковий поліс української страхової компанії «Асистанс-Сервіс»; по-четверте, запропоноване державне регулювання не відповідає Конституції України, згідно зі статтею 26 якої іноземці та особи без громадянства, що перебувають в Україні на законних підставах, користуються тими самими правами і свободами, а також несуть такі самі обов'язки, як і громадяни України, а відповідно до статті 49 – у державних і комунальних закладах охорони здоров'я медична допомога надається безоплатно; по-п'яте, проект Постанови не узгоджується зі статтею 42 Конституції України, згідно з якою види і межі монополії встановлюються законами України, відтак жодний підзаконний нормативний акт не може визначати монопольне становище суб'єкта господарювання, незалежно від його форми власності та організаційно-правової форми.

З огляду на зазначене вище, зробимо висновок, що регулювання цивільно-правових відносин в сфері обслуговування страхових договорів за допомогою асистансу здійснюється за звичаями і правилами ділового обороту, що склалися впродовж певного періоду між страховиком і асистанською компанією. І як слушно зазначає Ю. П. Уралова, «на це перш за все вказує характеристика ознак, які притаманні правовому звичаю: тривалість існування, постійність дотримання, визначеність, несуперечність законодавству»¹⁵. На нашу думку, таке твердження пояснюється тим, що обидва учасники страхових

¹⁴ Держкомпідприємництво рішенням від 06.10.2010 р. № 973 відмовив в погодженні проекту постанови Кабінету Міністрів України «Про утворення Державного підприємства «Асистанс-Сервіс» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uainsur.com/our-news/17925/>.

¹⁵ Уралова Ю. П. Щодо умов виконання договорів медичного страхування через організацію асистанс / Ю. П. Уралова // Право і суспільство. – 2012. – № 3. – С. 111-112.

відносин є професіоналами у своїй діяльності на страховому ринку, а взаємовідносини таких сторін регулюються на практиці звичаями ділового обороту, а не законодавчими актами.

Таким чином, звичаю ділового обороту в організації асистанської діяльності у системі надання страхових послуг належить особливе місце, оскільки відносини між страховиком та асистантом регулюються діловою практикою, а проблеми і суперечки розв'язують, керуючись описаними у страховому договорі та договорі асистансу положеннями і нормами з урахуванням страхового законодавства. Не заперечуючи таку ділову практику та необхідність її застосування, зауважимо, що договірні відносини між цими учасниками необхідно регулювати відповідно до норм правового регулювання, зважаючи на функціональне призначення страхування – забезпечення ефективного і надійного страхового захисту. Крім того, регламентування їх треба здійснювати окремими положеннями страхового законодавства про асистанську діяльність. Це посприяло б підвищенню якості та прозорості функціонування страхових відносин.

В спеціальній літературі з проблем страхової діяльності дискусійним є питання про необхідність врегулювання договірних відносин між страховиком і асистантом на законодавчому рівні. Скажімо, О. А. Хить стверджує, що «в українському законодавстві немає поняття «асистанс». Нас ніхто не контролює і це призводить до непрозорості цього сегмента»¹⁶. Водночас, Ю. П. Уралова наголошує на необхідності доповнення до ст. 982 Цивільного Кодексу України умови щодо надання права страхувальнику обрати медичну асистанс-організацію при укладанні договору медичного страхування, що, на переконання автора, дасть змогу усунути прогалини в національному законодавстві, а до Закону України «Про страхування» – розділ щодо правового регулювання діяльності різновиду страховика – медичної організації асистанс, який би урегулював статутний капітал організації, організаційно-правову форму, права та обов'язки, відповідальність за належне виконання зобов'язань¹⁷.

Вважаємо, що розв'язання цієї проблеми можливе завдяки впровадженню окремого розділу «Організація асистанської діяльності на страховому ринку» в Законі України «Про страхування» у частині введення додаткових положень: про договір асистансу, які б чітко пояснювали його предмет, основні умови, що впорядковують договірні зобов'язання, трактували дефініції і поняття

¹⁶ Хить А. А. В украинском законодательстве даже нет понятия «ассистанс». Нас никто не контролирует, и это приводит к непрозрачности этого сегмента / О. А. Хить [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://delo.ua/mneniya/intervjy/mneine-v-ukrainskom-dazhe-net-ponjatija-assistans-nas-nikto-ne-kontroliruet-eto-privodit-139364/>.

¹⁷ Уралова Ю. П. Щодо умов виконання договорів медичного страхування через організацію асистанс / Ю. П. Уралова // Право і суспільство. – 2012. – № 3. – С. 113.

асистанської діяльності; правове регулювання діяльності асистанта щодо його організаційно-правової форми, порядку формування і розміру статутного капіталу, прав і обов'язків. Таким чином, з одного боку, забезпечуватиметься збалансованість інтересів страховиків, страхувальників та асистанських компаній щодо надання якісного та надійного страхового захисту, з іншого держави – з приводу збереження фінансової стабільності та матеріального добробуту її громадян.

З метою окреслення сучасних тенденцій інституційного розвитку асистансу на українському страховому ринку виникає необхідність проведення ґрунтовного аналізу асистанських послуг на ньому, зважаючи на методологію класифікації асистансу та її застосування у страховій практиці. Такий підхід до аналітичного дослідження асистансу сприятиме всебічному статистичному висвітленню асистанської діяльності, а відповідно – формуванню конкурентного і прозорого ринкового середовища, підвищенню ступеня інвестиційної привабливості страхових послуг, реальному відображенню основних тенденцій розвитку асистансу.

Згідно з вітчизняною офіційною статистикою асистанс відображено у Звіті про доходи та витрати страховика, зокрема, в операційних витратах, а саме у витратах, пов'язаних з врегулюванням страхових випадків (ліквідаційних витратах), при цьому в окремих розділах ці витрати конкретизовано за видами страхування з виділенням його форм і галузей.

Зважаючи на будову страхової послуги та виокремлення у ній компенсаційної та сервісної складових, урегулювання страхових випадків може здійснюватися за рахунок виплат страхового відшкодування та/або надання невідкладної допомоги установами асистансу. Відтак у фінансовій звітності страховика некоректним є виділення страхових виплат і страхових відшкодувань в окремий розділ страхових витрат поряд з витратами, пов'язаними з врегулюванням страхових випадків. Водночас, незрозумілим є поділ ліквідаційних витрат на витрати на оплату судових затрат, оплату експертних (оцінних) робіт і оплату послуг установ асистансу, адже такі види послуг містяться в юридичному, технічному, транспортному асистансах.

Зазначимо, що витрати на оплату послуг установ асистансу належать до витрат на ведення справи, які закладені у страховому тарифі у навантаженні, тоді як страхові виплати/відшкодування відображені у нетто-ставці страхового тарифу. Зважаючи на це, страховики зацікавлені, в першу чергу, у скороченні витрат на ведення справи, які досить часто сягають 20-30% витрат страховиків. Проте, зменшуючи витрати на сервісне обслуговування страхувальників, знижується вартість і, одночасно, якість страхової послуги.

На основі вибіркового обстеження основних показників розвитку асистансу на страховому ринку за даними статистичної інформації Нацкомфінпослуг проаналізуємо динаміку премій і виплат за страховими

послугами, що містять компенсаційну і сервісну складову, та операційних витрат страховиків у частині витрат, понесених на оплату послуг установ асистансу (табл. 2.17).

Як свідчать дані табл. 2.17, частка страхових премій за договорами, що містять послуги асистансу, впродовж 2008-2015 років в середньому складає близько 78% у структурі валових страхових премій. Це означає, що у більшості страхових послуг міститься сервісна складова, яка передбачає врегулювання страхових випадків за допомогою надання асистанських послуг. Якщо ж розглянути частку страхових виплат за договорами з послугами асистансу, то зауважимо, що за 2008-2015 роки вона зростає від 89% до 90% (дещо знижуючись в 2015 році порівняно з 2014 роком), що є аналогічною тенденцією відносно зростання страхових надходжень за такими договорами. Однак, збільшення питомої ваги страхових виплат за договорами, які містять сервісну складову, означає, що більшість з страхових випадків за ними врегулюється за рахунок виплати страхового відшкодування.

Доцільно відмітити низькі обсяги витрат, пов'язаних з врегулюванням страхових випадків (ліквідаційних витрат), та їх незначне зростання впродовж 2008-2015 років – від 115,4 млн. грн. до 157,6 млн. грн., при цьому неоднозначною є динаміка витрат на оплату послуг установ асистансу в їх структурі. Так, якщо за 2008-2011 рр. вони зменшуються від 44,1 млн. грн. до 39,5 млн. грн., то за 2011-2015 рр. – зростають до 64,2 млн. грн. Така тенденція є аналогічною до динаміки показників страхових виплат.

Таблиця 2.17

Основні показники асистанської діяльності на страховому ринку України
(млн. грн.)

№ з/п	Показники	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1.	Валові страхові премії, у т. ч.	24008,6	20442,1	23081,7	22693,5	21508,2	28661,9	26767,3	29736,0
	страхові премії за договорами з послугами асистансу	20343,0	13132,4	17425,6	17147,8	15617,9	24430,0	23439,3	26092,1
	частка страхових премій за договорами з послугами асистансу, %	84,7	64,2	75,5	75,6	72,6	85,2	87,6	87,7
2.	Валові страхові виплати, у т. ч.	7050,7	6737,2	6104,6	4864,0	5151,0	4651,8	5065,4	8100,5
	страхові виплати за договорами з послугами асистансу	6284,4	4067,2	3735,9	3835,1	4189,0	4306,1	4753,7	7262,3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	частка страхових виплат за договорами з послугами асистансу, %	89,1	60,4	61,2	78,9	81,3	92,6	93,9	89,6
3.	Витрати, пов'язані з врегулюванням страхових випадків (ліквідаційні витрати), у т. ч.	115,4	97,1	94,4	103,5	127,2	143,7	149,4	157,6
	на оплату послуг установ асистансу	44,1	34,5	34,8	39,5	54,9	60,0	63,8	64,2
	частка витрат на оплату послуг асистансу в ліквідаційних витратах, %	38,2	35,5	36,9	38,2	43,2	41,8	42,7	40,7
	із яких на оплату послуг установ асистансу-нерезидентів, %	4,5	7,0	7,8	6,1	5,1	8,3	10,1	9,6

Розглянувши структуру ліквідаційних витрат страховиків, відмітимо, що за 2008-2014 роки частка витрат на оплату послуг асистансу зростає від 38,2% до 42,7%, однак знижується в 2015 році до 40,7%. Якщо в 2008-2011 роках найбільшу частку у врегулюванні страхових випадків займали витрати на оплату експертних (оцінних) послуг (44,6%-39,5%), то в 2011-2015 роках – витрати на оплату асистанських послуг (43,2% та 40,7%). Найнижчу питому вагу в ліквідаційних витратах складають витрати на оплату судових витрат (близько 3,3%-8,4%). Незначною є частка витрат на оплату послуг установ асистансу-нерезидентів, яка зростає за 2008-2014 роки від 4,5% до 10,1%, займаючи при цьому близько 30% у структурі витрат на оплату послуг асистансу, та зменшується у 2015 році до 9,6%. Це свідчить про збільшення обсягів наданої невідкладної допомоги нашим громадянам за межами країни їх проживання.

Дискусійним, на нашу думку, є підхід до виокремлення основних елементів ліквідаційних витрат страховика у фінансовій звітності. Зокрема, у їх структурі виділено витрати на оплату судових послуг, витрати на оплату експертних (оцінних) послуг та витрати на оплату послуг установ асистансу. При цьому, згідно Розпорядження про формування звітних даних страховиків у Звіті про доходи та витрати страховика зазначено, що установи асистансу – це установи з організації надання медичної допомоги¹⁸. Відтак не зрозуміло, чому

¹⁸ Про затвердження Порядку складання звітних даних страховиків: Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України № 39 від 03.02.2004 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0517-04>.

у витратах на оплату послуг установ асистансу відображено лише медичний асистанс, адже ці установи надають послуги і з технічного, транспортного, юридичного асистансу. Крім того, у консолідованій звітності за видами страхування подана інформація про ліквідаційні витрати відрізняється. Так, наприклад, за страхуванням домашнього майна відображено витрати на оплату послуг установ асистансу. Проте, якщо зважати на те, що до цих витрат відносяться витрати на надання медичної допомоги, то незрозуміло, про яку медичну допомогу при такому страхуванні може йти мова.

Враховуючи запропоновану нами методологію класифікації асистансу, витрати на оплату судових послуг доцільно віднести до юридичного асистансу, на оплату експертних послуг – до технічного асистансу. Водночас, юридичний асистанс може бути характерним, як для медичного, так і технічного асистансу. Вважаємо за доцільне внести зміни у формування окремих елементів ліквідаційних витрат страховика, згрупувавши їх за наданими послугами в межах медичного, юридичного, технічного, транспортного та інформаційного асистансів.

Проаналізувавши структуру наданих асистанських послуг на ринку добровільного страхування, доходимо висновку про те, що впродовж 2008-2015 років найбільшу частку займає медичне страхування (безперервне страхування здоров'я), що є очевидним, зважаючи на можливість отримання медичної допомоги страхувальниками від асистанс-компанії (табл. 2.18).

При цьому, якщо в 2008 році вона становить 52,3%, то в 2014 році знижується до 37,8%, однак зростає в 2015 році до 50,5%. Натомість знижується частка послуг асистансу з страхування медичних витрат від 36,9% в 2014 році до 31,6% в 2015 році, хоча залишається досить високою. Відповідні тенденції пояснюються тим, що страхування медичних витрат пов'язане з страхуванням туристів, які змушені при виїзді закордон придбати страховий договір за таким страхуванням. З огляду на зростання частки подорожуючих обсяги цього виду медичного страхування збільшуються, відтак зростає частка асистанських послуг та витрат на їх надання. При цьому мізерною є частка страхування здоров'я на випадок хвороби під впливом зубожіння населення внаслідок економічної та політичної кризи в країні.

Знижується питома вага асистанських послуг за страхуванням наземного транспорту від 33,3% в 2008 році до 15,1% в 2015 році (практично вдвоє), незважаючи на зростання обсягів страхових премій та виплат за ним. Це свідчить про зменшення частки сервісної складової у таких послугах, що є негативною тенденцією розвитку ринку автострахування, яка зумовлена зниженням попиту на додатковий сервіс у зв'язку з низькою платоспроможністю потенційних страхувальників, зростанням розмірів страхових тарифів та вартості страхового захисту, відсутністю гарантій в одержанні якісної та своєчасної технічної або транспортної допомоги,

неякісною роботою експертів-оцінювачів збитків тощо. За іншими видами добровільного страхування надання аси́станських послуг є незначним, що свідчить про їх низький розвиток на страховому ринку України.

Таблиця 2.18

Структура наданих послуг установами аси́стансу за видами добровільного страхування, %

№ з/п	Види страхування	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
1.	Меди́чне страхування (безперервне страхування здоров'я)	52,3	41,9	56,6	49,6	41,4	35,2	37,8	50,5
2.	Стра́хування меди́чних витрат	7,1	14,0	17,9	22,6	19,7	31,1	36,9	31,6
3.	Стра́хування здоров'я на випадок хвороби	0,6	0,5	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
4.	Стра́хування від нещасних випадків	0,5	0,5	0,4	1,6	1,1	0,3	0,3	0,2
5.	Стра́хування наземного транспорту	33,3	31,7	20,9	24,2	35,5	31,4	22,3	15,1
6.	Стра́хування вантажів та багажу	0,8	0,0	0,0	0,3	0,1	0,6	0,1	0,0
7.	Стра́хування цивільної відповідальності власників наземних транспортних засобів	0,0	0,1	0,0	0,1	0,1	0,3	0,4	0,2
8.	Стра́хування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ	0,0	1,1	0,2	0,2	0,3	0,2	0,0	0,9
9.	Стра́хування майна	0,0	0,5	0,0	0,1	0,8	0,5	1,8	1,1
10.	Стра́хування відповідальності перед третіми особами	5,4	9,7	3,6	1,0	0,7	0,1	0,1	0,1
	Всього	100	100	100	100	100	100	100	100

За результатами аналізу витрат на врегулювання страхових випадків за обов'язковими видами страхування, можна зробити висновок про низький рівень розвитку аси́стансу за ними. Так, ринок аси́станських послуг в 2008-2015 роках в основному представлений обов'язковим страхуванням цивільної відповідальності власників транспортних засобів. В 2015 році аси́станські послуги надаються з страхування суб'єктів перевезення небезпечних вантажів на випадок настання негативних наслідків при перевезенні небезпечних вантажів (витрати складають 0,02 млн. грн.), з страхування предмета іпотеки від ризиків випадкового знищення, випадкового пошкодження або псування (0,01 млн. грн.), з авіаційного страхування цивільної авіації (0,01 млн. грн.). Однак їх обсяги є мізерними порівняно з страхуванням цивільної

відповідальності власників транспортних засобів. Це є очевидною тенденцією, зважаючи на високий розвиток ринку автострахування в Україні.

Отже, на основі проведеного аналізу ринку асистанських послуг в Україні можна зробити висновок про його низький розвиток, що пояснюється негативними тенденціями економічної та політичної кризи, низькою платоспроможністю страхувальників та якістю пропонованих страхових послуг, відсутністю гарантій своєчасного надання невідкладної допомоги, недосконалим державним регулюванням надання асистанських послуг, низьким рівнем інституційного забезпечення.

Крім того, страхові компанії зацікавлені у зменшенні ліквідаційних витрат, зокрема і витрат на оплату послуг установ асистансу, які належать до витрат на ведення справи. Пропонуємо активізувати взаємодію страховиків та асистанських компаній у реалізації страхових продуктів, які містять додаткові (сервісні) послуги, страхові випадки за якими врегульовуються шляхом надання невідкладної допомоги у грошовій та натурально-речовій формі, що сприятиме підвищенню якості надання страхового захисту. Подальшого дослідження потребують сучасні тенденції розвитку ринку асистансу за основними видами страхових послуг: автострахування, медичного страхування та страхування туристів.

Література

1. Кнейслер О. В. *Методологічні домінанти формування теорії ринку перестрахування* / О. В. Кнейслер // *Світ фінансів*. – 2014. – № 1. – С. 7-15.

2. Волосович С. В. *Інституційна підтримка розвитку кредитного страхування* / С. В. Волосович / *Вісник Хмельницького національного університету: Серія «Економічні науки»*. – 2014. – Т.1, № 4. – С. 110-113.

3. Згоняйко В. *Деякі аспекти взаємодії страхових компаній та служб асистансу на сучасному етапі* / В. Згоняйко // *Страхова справа*. – 2001. – № 2. – С. 75-77.

4. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про страхування» № 2745-III від 01.12.2008 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>.

5. Чередниченко М. *Медицинский ассистанс в ДМС – еще один критерий выбора страховой компании* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forinsurer.com/public/10/01/12/4004>.

6. Зайвенко Т. О. *Преваги, недоліки та сучасний стан страхового асистансу в Україні* / Т. О. Зайвенко // *Економіка, фінанси, право*. – 2008. – № 5. – С. 15-16.

7. Ткаченко Н. В. Актуалізація взаємодії страховиків та аси́станських компаній у сучасній економіці / Н. В. Ткаченко // Світ фінансів. – 2015. – № 2. – С.84-93.
8. Барановская Л. Ассистанс – это экстренные услуги / Л. Барановская // Страховой рынок Украины 1993-2001: Специальный выпуск журнала «Финансовые услуги». – Киев, 2001. – 340 с.
9. Охріменко О. О. Туристичний сегмент страхового ринку України: сучасні тенденції та технології розвитку: монографія. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2008. – 502 с.
10. Директиви 2009/138/ЄС (Solvency II) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua/746.html>.
11. Про затвердження Порядку надання медичної допомоги іноземцям та особам без громадянства, які тимчасово перебувають на території України / Затверджено Постановою Кабінету Міністрів України № 79 від 28.01.1997 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/79-97-n>.
12. Про створення мережі закладів з організації надання медичної допомоги «Асис́танс-Україна» / Затверджено Постановою Кабінету Міністрів України № 1926 від 04.12.1998 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1926-98-n>.
13. ЛСОУ виступає категорично проти прийняття Кабміном постанови про створення ДП «Асис́танс-Сервіс» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uainsur.com/our-news/17096/>.
14. Держкомпідприємництво рішенням від 06.10.2010 р. № 973 відмовив в погодженні проекту постанови Кабінету Міністрів України «Про утворення Державного підприємства «Асис́танс-Сервіс» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uainsur.com/our-news/17925/>.
15. Уралова Ю. П. Щодо умов виконання договорів медичного страхування через організацію асис́танс / Ю. П. Уралова // Право і суспільство. – 2012. – № 3. – С. 110-113.
16. Хить А. А. В украинском законодательстве даже нет понятия «ассистанс». Нас никто не контролирует, и это приводит к непрозрачности этого сегмента / О. А. Хить [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://delo.ua/mneniya/intervjy/mneine-v-ukrainskom-dazhe-net-ponjatija-assistans-nas-nikto-ne-kontroliruet-eto-privodit-139364/>.
17. Про затвердження Порядку складання звітних даних страховиків: Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України № 39 від 03.02.2004 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0517-04>.

2.6. ВЕКТОРИ МОДЕРНІЗАЦІЇ СТРАХОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Соціально-економічний розвиток країни обумовлює необхідність підвищення ефективності функціонування усіх сфер економіки задля інтенсифікації реалізації пріоритетів економічного поступу. Одним із ключових аспектів забезпечення зростання та значимості фінансової системи у покращенні загального економічного клімату та убезпечення суб'єктів господарювання і населення від перманентного впливу економічних викликів і загроз є стійкий ефективно функціонуючий страховий ринок із розширеною інфраструктурою та фінансово стабільними висококапіталізованими страховими компаніями, котрі активно здійснюють страхову діяльність. Беручи на себе частину страхового ризику і перерозподіляючи його між іншими суб'єктами страхової системи, страховики забезпечують мінімізацію негативних наслідків від настання певних подій або ж нівелюють їх і, тим самим, гарантують страховий захист своїм клієнтам. Однак, нині вони вже вийшли за межі страхової чи перестрахової діяльності, доповнивши її інвестиційною та фінансовою.

Щодо вітчизняної практики здійснення страхової діяльності, то варто відмітити її певну інерційність, несистемність, відсутність конструктивності розвитку та інституцій, які були б здатні реалізувати стратегію подальшого поступу страхового ринку й підвищення ефективності його функціонування, певну державну зарегульованість та небажання здійснювати реформування зазначеної сфери, а зміни у податковому законодавстві, посилені викликами політико-економічного та соціального характеру, з якими зіткнулась наша держава, ще більше поглибили проблемні аспекти функціонування страхових компаній та інших інституцій страхової справи. Тому постає необхідність пошуку нової доктрини розвитку страхового ринку, яка б відповідала сучасним вимогам і ґрунтувалася на стратегії його модернізації, технологічного оновлення й адекватного державного регулювання і нагляду. Водночас, новообрана модель має враховувати особливості соціально-економічного стану країни, доволі обмежені внутрішню фінансову грамотність населення й рівень страхової культури, низьку довіру до фінансово-кредитних установ, у т. ч. і до інституцій страхового ринку.

У контексті зазначеного, погоджуємося із твердженням М. В. Корнеєва, що: «Стратегія модернізації реалізується на основі інституційних реформ, які підштовхують страховий ринок до зростання (за або без участі держави), або проектних реформ (передбачають інтенсифікацію вкладень у конкурентоспроможні сектори страхування; доходи від реалізації відповідних проектів йдуть на забезпечення модернізації галузей страхування).

Рушійною силою у розробленні та реалізації стратегії страхової діяльності повинні стати суб'єкти страхової системи»¹.

Крім того, в основі стратегії модернізації страхової діяльності має бути покладено низку цілей і завдань із окресленням черговості їх вирішення. Не менш важливим є визначення інституційних перетворень й інноваційних аспектів у розвитку суб'єктів страхової діяльності.

На нашу думку, одним із пріоритетних кроків у досягненні інтенсифікації поступу страхового ринку в Україні та рушійною силою будь-яких перетворень у страхуванні є ефективно та адекватне державне регулювання і моніторинг за страховою діяльністю. На сьогодні основні їх засади передбачають дотримання вимог законодавства про забезпечення, ефективного розвитку страхових послуг, запобігання неплатоспроможності страховиків та захисту інтересів споживачів страхових послуг². При цьому погоджуємося із твердженням О. Корвата стосовно вкрай низької ефективності надмірно частого проведення реформ у вигляді інституційних змін наглядових органів, новацій у спеціалізованому законодавстві та оподаткуванні страхової діяльності, які виключають системність і послідовність регуляторних впливів держави на функціонування страхової галузі³. Такі зміни, посилені екстенсивними темпами розвитку економічної системи та зростаючими впливами економіко-політичних викликів і загроз, поглиблюють проблемні аспекти функціонування основних операторів страхового ринку.

Вважаємо, що з метою забезпечення більш ефективного регулювання страхової діяльності в Україні варто опиратись на основні постулати синергетичної концепції. Згідно окресленої концепції важелі державного регулювання і самі регулюючі впливи мають бути «м'якими», чітко зорієнтованими на внутрішні властивості системи (її самоорганізацію та саморегуляцію), що за рахунок помірною так званого «резонансного впливу» дозволяє досягати спрямування системи до найоптимальнішого з можливих варіантів її подальшого розвитку. Чільне місце при цьому відводиться своєчасності та правильно обраному напрямку поступу, а також їх узгодженості із властивостями функціонування системи, що розкриває її внутрішній потенціал. Крім того, до уваги повинні прийматись тенденції та динаміка розвитку страхового ринку як невід'ємної складової фінансової системи країни.

¹ Корнєєв М. В. Концептуальні засади розвитку страхової діяльності в умовах глобалізації / М. В. Корнєєв // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.14. – С. 190.

² Про страхування : Закон України від 07.03.1996 р. № 86/96-ВР (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96-вр/>.

³ Корват О. В. Концептуалізація державного регулювання ринку страхових послуг [Електронний ресурс] / О. В. Корват // Ефективна економіка. – 2015. – № 9. – Режим доступу : <http://www.m.nayka.com.ua/?op=1&j=efektyvna-ekonomika&s=ua&z=4310>.

Пріоритетну роль в удосконаленні страхового регулювання і моніторингу має відігравати розробка та практична реалізація нормативно-методичного забезпечення щодо дотримання платоспроможності страховими компаніями, приведення їх у відповідність вимогам Директиви ЄС Solvency II, зміни моделей естимації платоспроможності та ризиків, посилення ролі регулятора страхового ринку.

На сьогодні механізм оцінювання платоспроможності страховика передбачає зіставлення фактичної її маржі (наявний обсяг власних вільних коштів на момент проведення оцінювання) із нормативним значенням (мінімально необхідною потребою). Відтак, чим більшим є таке перевищення, тим вищим вважається рівень платоспроможності компанії. При цьому окреслена методика є однією із можливих щодо оцінювання платоспроможності страховика (див. табл. 2.19).

Таблиця 2.19

Формалізація методів оцінювання платоспроможності страховика*

Методи	Показники
1	2
<p>1. Точковий</p>	<p>– для ризикових видів страхування рівень платоспроможності (R_{NL}) набуває вигляду:</p> $R_{NL} = A - N_A - Z - \max \left\{ h_{11} \left(S - h_{12} \sum_{i=1}^k S_{pi} \right); h_{21} \left(B - h_{22} \sum_{j=1}^l B_{pj} \right) \right\},$ <p>де R_{NL} – рівень платоспроможності для ризикового страхування; A – загальна сума активів; N_A – сума нематеріальних активів; Z – сума зобов'язань; S – сума страхових премій за попередні 12 місяців (останній місяць буде складатися із кількості днів на дату розрахунку); $\sum_{i=1}^k S_{pi}$ – страхові премії, належні перестраховикам; B – сума страхових виплат за попередні 12 місяців; $\sum_{j=1}^l B_{pj}$ – сума страхових виплат, що компенсуються перестраховиками згідно з укладеними договорами перестраховання; h_{11}, h_{12}, h_{21}, h_{22} – параметри встановлення нормативного запасу платоспроможності страхової компанії для ризикових видів страхування;</p> <p>– для компаній, які займаються страхуванням життя, рівень платоспроможності (R_L) набуває вигляду:</p> $R_A = A - N_A - Z - R_q [g_1 B - M(g_1 - g_2)] \rightarrow \max,$ <p>де R_L – рівень платоспроможності для лайфового страхування; A – загальна сума активів; N_A – сума нематеріальних активів; Z – сума зобов'язань; q – параметр встановлення нормативного запасу платоспроможності страхової компанії для страхування життя; M – математичний резерв (загальна величина резерву довготермінових зобов'язань); B – сума страхових виплат; R_q – частка участі перестраховиків у відшкодуванні збитків; g_1, g_2 – параметри встановлення нормативного запасу платоспроможності страхової компанії для лайфових видів страхування (g_1 – нормативний параметр щодо бруто-капіталу компанії; g_2 – нормативний параметр щодо математичних резервів).</p>
<p>2. Z-ЕСМ (внутрішня економічна модель СК Zurich)</p>	<p>– обсяг платоспроможного капіталу для захисту страхувальників визначається з довірчою ймовірністю 99,95% на термін протягом року. Економічний профіль ризику при розрахунку платоспроможного капіталу Zurich має таку структуру: 51% – страхові та бізнес-ризик; 32% – ринкові ризик; 13% – кредитні ризик; 4% – операційні ризик.</p>

1	2
3. Відносних показників	<p>– Коефіцієнт фінансової спроможності ((сума страхових резервів + нетто-активи) / сума страхових виплат) визначає платоспроможність страхової компанії щодо виконання своїх зобов'язань за страховими виплатами;</p> <p>– коефіцієнт ліквідності страхових резервів (страхові резерви / ліквідні активи) характеризує достатність страхових резервів компанії, які можуть бути використані для погашення поточних зобов'язань;</p> <p>– коефіцієнт страхового покриття (сума страхових резервів x коефіцієнт ліквідності страхових резервів / сума страхових виплат) характеризує достатність страхових резервів страхової компанії для здійснення страхових виплат.</p>
4. Управління ризиком неплатоспроможності	<p>– Рентабельність капіталу, скорегована на ризик (RORAC), визначається шляхом поділу чистого прибутку на величину капіталу з урахуванням ризику. Останній характеризує капітал компанії з поправкою на максимально можливі втрати з урахуванням імовірності майбутніх доходів або волатильності доходів.</p>
5. Стрес-тестування достатності капіталу	<p>– Загальний обсяг очікуваного капіталу платоспроможності за всіма видами ризиків визначається за формулою:</p> $SCR = BSCR + SCR_{Op} = \sqrt{Corr_{ji} \times SCR_j \times SCR_i} + SCR_{Op},$ <p>де $BSCR$ – базовий необхідний капітал платоспроможності; SCR_{Op} – необхідний капітал для покриття операційного ризику; $Corr_{ji}$ – попарні коефіцієнти кореляції; i – рядки кореляційної матриці; j – колонки кореляційної матриці.</p>

* Складено автором на основі⁴.

При виборі одного із запропонованих у табл. 2.19 підходів щодо оцінювання платоспроможності страхової компанії доцільно враховувати такі фактори:

- 1) цільову спрямованість оцінки;
- 2) особливості її здійснення залежно від користувачів;
- 3) переваги кожного з методів.

Як результат, методичний підхід до оцінювання платоспроможності страховика має:

– по-перше, бути простим у застосуванні та придатним для самостійного використання як керівним підрозділом, так і споживачами страхових продуктів;

⁴ Кравченко В. Розвиток методів аналізу платоспроможності страховика як складової фінансової безпеки страхової компанії / В. Кравченко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2013. – № 1 (21). – С. 87–88; Бойко А. Формалізація впливу перестраховування на рівень платоспроможності страхової компанії [Електронний ресурс] / А. Бойко. – Режим доступу : http://dSPACE.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2898/1/boyko_3.pdf; Annual Report 2012 Zurich Insurance Group [Електронний ресурс]. – Р. 356. – Режим доступу : <http://zurich.com/internet/main/SiteCollectionDocuments/financial-reports/annual-report-2012-en.pdf>; A Unified Decision Measure Incorporating Both Regulatory Capital and Economic Capital [Електронний ресурс] / [Levy A., Kaplin A., Meng Q., Zhang J.] // Moody's Analytics. – 2013. – January. – Р. 21. – Режим доступу : <http://www.moodyanalytics.com>; Ачкасова А. Доцільність використання оцінки стресостійкості страхових компаній у пруденційному нагляді / А. Ачкасова // Вісник Міжнародного Слов'янського університету. – 2012. – № 2, XV. – С. 114. – Серія «Економічні науки».

– по-друге, характеризувати рівень здатності такого типу небанківських фінансових установ забезпечувати стан індикаторів розвитку у рівновазі, зважаючи на вплив на них різного роду ризиків;

– по-третє, передбачати скорочення витрат часу й ресурсів на залучення кваліфікованих фахівців, які б відповідали за проведення оцінювання чи розробку нового механізму його здійснення;

– по-четверте, забезпечувати управління ризиками страховиків і мікропруденційний нагляд, регулювання діяльності.

Важливим моментом у покращенні страхової діяльності, її уніфікації із європейською практикою є апробація вітчизняними страховиками Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ), що дозволить уникнути розбіжностей у розкритті інформації між ними та Національними стандартами бухгалтерського обліку (НСБО), а також забезпечить її більшу прозорість, доступність та зрозумілість, сприятиме глибшому розумінню фінансового стану та фінансової діяльності страхової компанії.

Загалом основними шляхами удосконалення державного регулювання страхової діяльності в Україні мають бути⁵:

- 1) дерегуляція та спрощення регуляторного середовища;
- 2) удосконалення діяльності регулятора та підвищення ефективності державного нагляду;
- 3) захист інтересів споживачів страхових послуг та відновлення довіри до страхового ринку;
- 4) регуляторний вплив на розвиток страхового ринку (пріоритети).

Усі вони повинні відповідати наступним принципам: відкритості, прозорості, неупередженості, професійності, передбачуваності, законності, недискримінаційності діяльності регулятора, відповідальності за дотримання законних прав та інтересів учасників страхового ринку.

Наступним кроком у контексті забезпечення модернізації страхової діяльності в Україні є її інноваційність, яка в сукупності з новітніми підходами до управління господарськими процесами, розробкою та впровадженням якісно нових страхових продуктів та удосконаленням технологій їх просування, вже давно стала вимогою часу, оскільки потреби суспільства постійно зростають. Так, у Великій Британії за допомогою технології Інтернет вперше страховий продукт продано ще у 2000 році. Крім того, передбачається, що до 2020 року відсоток використання мультимедійних засобів у власному контакт-центрі досягне максимальної позначки. Так, щодо телефонів зазначений показник становитиме 100%, для e-mail – 96%, мобільних пристроїв – 89%, чатів – 89%, соціальних мереж – 86%, смс – 79%, спільних переглядів – 75% і відео

⁵ Залетов О. Страхова політика та стратегія реформування її в Україні / О. Залетов // Вісник Київського національного університету ім. Т. Г. Шевченка. Серія «Економіка». – 2015. – № 3 (168). – С. 35.

конференцій – 54%⁶. На сьогодні техніко-інформаційна активність громадян щодо придбання страхових послуг у розрізі країн має наступний вигляд (див. рис. 2.13).

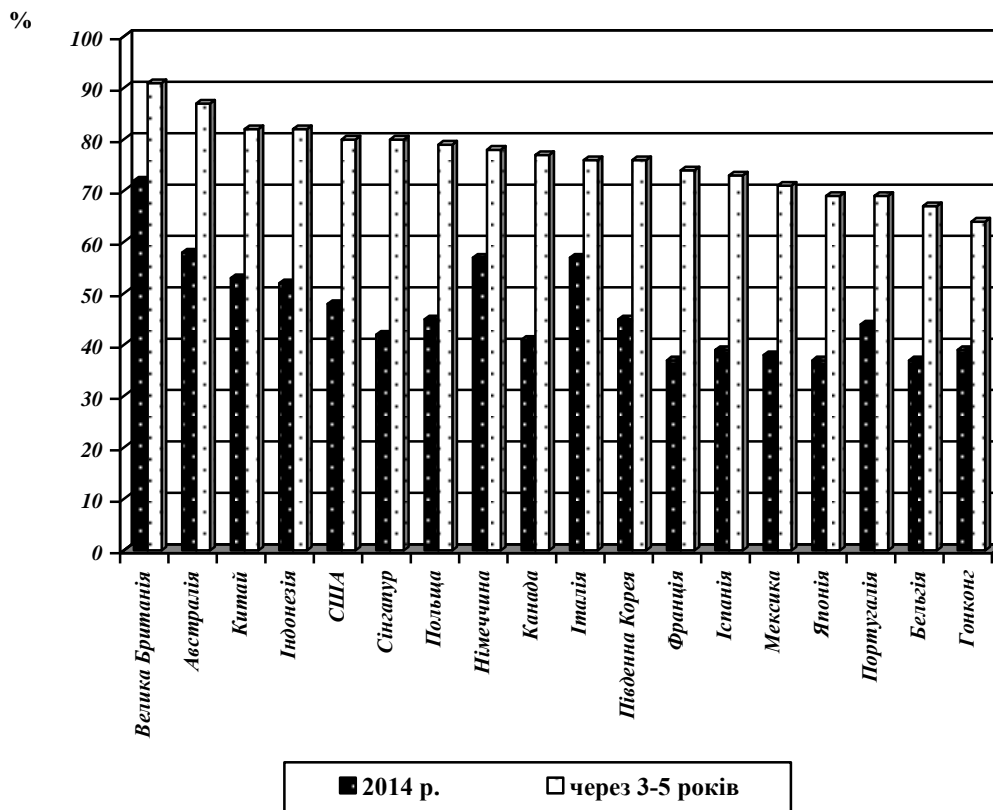


Рис. 2.13. Динаміка активних у цифровій формі клієнтів страхових компаній у розрізі країн⁷

У зарубіжній практиці багато компаній в різних галузях страхування вважають за необхідне максимізувати цінність споживача за допомогою стратегії CARM (Customer Relationship Management – керування взаєминами з клієнтами) або за допомогою клієнтоорієнтованого підходу.

За результатами дослідження ефективності застосування стратегії CARM в страховій і банківській сферах Л. Руалс дійшла висновку, що головною проблемою є не забезпечення лояльності споживача або збереження клієнта, а збереження вигідних покупців, контроль та регулювання портфеля активів прибуткових клієнтів⁸. У ближчому майбутньому передбачається об'єднання усіх інновацій, що орієнтовані на клієнтів, не тільки в єдиний інформаційний простір, а в єдиний бізнес-процес на основі систем нового покоління, до яких

⁶ Global Digital Insurance Benchmarking Report 2015 [Electronic resource]. – Access Mode : <http://www.bain.com/publications/articles/global-digital-insurance-benchmarking-report-2015.aspx>.

⁷ Global Digital Insurance Benchmarking Report 2015 [Electronic resource]. – Access Mode : <http://www.bain.com/publications/articles/global-digital-insurance-benchmarking-report-2015.aspx>.

⁸ Ryals, L. (2005). Making Customer Relationship Management Work: The Measurement and Profitable Management of Customer Relationships. Journal of Marketing, 69, 252–261.

відносяться BPM-системи (Business process management) та QlikView-системи бізнес-аналітики⁹. Це може послужити «... каталізатором для створення чогось нового – нових ринків, нових продуктів, а також нових галузей зростання доходів»¹⁰.

Розглядаючи вітчизняну практику впровадження інновацій у страховій справі, відмітимо появу нових доволі привабливих для внутрішнього споживача страхових продуктів, а саме: «Автоматизація продажів страхових продуктів», «Домашня безпека», «Екстрім безпека», «Мобільна безпека» (останні реалізуються через мережу магазинів «МОУО» і COMFY та є унікальними на вітчизняному страховому ринку), страхування кібер-ризиків CyberEdge тощо. Крім того, варто відзначити лідера у прийнятті інноваційних рішень та інноваційного підходу до розробки й реалізації страхових продуктів – страхову компанію «Альфа Страхування», діяльність якої спрямована на пошук нових ринків просування страхових послуг.

Тим не менше, розширити спектр інноваційних каналів просування страхових програм можна за рахунок ко-брендінгу, соціальних мереж та агрегаторів, які позитивно й ефективно проявили себе у страховій справі зарубіжних компаній. Також доцільно апробувати проект «Family Always Protected» (сім'я завжди захищена), що включає лінійку страхових полісів, які можна реалізовувати як споживчий товар. Механізм їх збуту полягає у наступному¹¹: страхові пакети (схожі на упаковку DVD-дисків) реалізуються через основні торгівельні площадки, зокрема – супермаркети, роздрібні магазини, автозаправні станції, кіоски з продажу преси тощо.

Принцип самообслуговування, який покладено в основу пропонованого продукту, практично не відрізняється від інших товарів, котрі можна придбати для себе, тому новаторський підхід є значно ближчим до кінцевого споживача, що особливо актуально у часі глибокої недовіри до фінансово-кредитних установ та низької фінансової грамотності й страхової культури населення. Так, за даними швейцарської перестрахової компанії SIGMA у 2014 р. розмір страхових премій, який припадає на одну особу, в Україні становив близько 12 дол. США на рік, тоді як у Швейцарії він склав 2923,1 дол. США, у Японії – 2576,1 дол. США, в США – 2067,6 дол. США¹². Це свідчить про те, що вітчизняні страхувальники досі не усвідомили важливість забезпечення собі чи рідним страхового захисту.

⁹ «4 P» маркетингу страхових компаній : м-фія / [Кер. авт. кол. д.е.н., проф. О. В. Козьменко]. – Суми : Університетська книга, 2014. – 431 с.

¹⁰ Accenture Technology Vision 2014 Report [Electronic resource]. – Access Mode : <http://www.accenture.com/microsites/it-technology-trends-2014/Pages/tech-vision-report.aspx>.

¹¹ Пікус Р. В. Інноваційні канали збуту страхових продуктів у сфері особистого страхування / Р. В. Пікус, В. О. Заколюдажний // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 7. – С. 74.

¹² World insurance in 2014: back to life [Electronic resource]. – Access Mode : http://media.swissre.com/documents/sigma4_2015_en.pdf.

Обираючи для себе страховий поліс з-поміж пропонуваних у торгових точках, клієнт активізує його на сайті і через 24 години після цього починається дія поліса в системі. Такі страхові пакети можна спрямувати на розвиток такого вкрай непривабливого для страховиків виду страхування як медичне, а також програм страхування життя і пенсій.

Зважаючи на те, що науково доведено: для копіювання страхових продуктів конкурентам необхідно 6 місяців, а формування позитивного іміджу триває мінімум 5 років¹³, вітчизняним страховикам у процесі свого функціонування необхідно швидко й адекватно реагувати на зміни кон'юнктури ринку, передбачати потреби потенційних страхувальників, якісно та оперативно задовольняючи їх. У підсумку, це позитивно впливатиме на імідж установи й покращить її фінансовий стан, зміцнить позиції на ринку та підвищить конкурентоспроможність, що так необхідно у сучасних нестабільних умовах посилення економічних викликів і загроз.

У сфері автострахування варто запровадити:

- передбачення можливості ініціювання процедури претензій;
- застосування телематичних технологій (інтегрованих засобів телекомунікаційної та інформаційної обробки й передачі інформації), що дозволяє записувати дані про водія в режимі реального часу (Велика Британія та США). Так, страхова компанія Insurethebox використовує мережу EE, найбільшу 3G мережу у Великій Британії, що дозволяє швидко обробляти отриману інформацію від страхувальників, а також надає свої послуги через свій сайт <http://www.insurethebox.com>, де можна ознайомитися із страховими послугами, укласти договір страхування та здійснити його оплату, замовити додаткові «милі». Крім того, телематика дозволяє швидко відшукувати викрадені автомобілі. Загалом упродовж 2010-2014 рр. страхувальники компанії використали 1 млрд. миль, отримали 150 млн. бонусних миль, а середній бонус станом на вересень 2014 р. становив 58 миль¹⁴;

- надання знижок водіям у результаті відстеження їх пробігу (програма UBI – Usage-based insurance). Таким чином, до кінця 2017 року кількість контрольованих водіїв становитиме близько 89 млн. осіб¹⁵;

- появу страхових порталів, де зібрана вся інформація про страховика та детальна характеристика його продуктового ряду (США).

Важливим кроком, який здійснили вітчизняні страховики, а саме СК «АСКА», стала розробка додатку «Мобільний страховий агент», за наявності

¹³ Mini-roundtable: Innovation in the insurance industry // Risk&Compliance. – June. – 2014. – P. 3-16.

¹⁴ Insurethebox [Electronic resource]. – Access Mode : <https://www.insurethebox.com/>.

¹⁵ Приказюк Н. Нові вектори розвитку автотранспортного страхування в Україні / Н. Приказюк, Т. Моташко // Вісник Київського національного університету ім. Т. Г. Шевченка. Серія «Економіка». – 2015. – № 3 (168). – С. 37–47.

якого оформити та продати страховий поліс стало доступним за допомогою планшета.

У сфері перестраховування з'явилась система «FlyRe» (електронна біржа), використання якої можливе з будь-якого технологічного пристрою, що має доступ до мережі Інтернет (комп'ютер, планшет, смартфон тощо). Вона забезпечує в режимі онлайн передачу та прийняття ризиків із застосуванням методу аукціону¹⁶.

Страхова компанія «UNIQA» у співпраці із Audatex запустили мобільний додаток «AudaMobile». Його метою є прискорення певних процесів із урегулювання збитків на транспорті. Окреслений додаток призначений для використання на планшетах із операційною системою IOS чи Android і є доступним для безкоштовного завантаження в iTunes App Store та Google Play. Як результат, за рахунок автоматизації процесу врегулювання страхового випадку забезпечується економія часу страхувальників, мобільність персоналу страховика, швидкість страхових виплат.

Такі інновації у страховій діяльності вже давно себе проявили у світовій практиці страхової діяльності. Зокрема, в США страховою компанією Allstate розроблено додаток QuickFoto Claim, що дозволяє страхувальникам фотографувати незначні пошкодження своїх попередньо прийнятих на страхування автомобілів і таким чином повідомляти про страховий випадок і робити заяву про відшкодування. Водночас, розроблений механізм не вимагає участі аварійного комісара чи представника страхової компанії. Зазначений додаток доступний для безкоштовного завантаження в iTunes App Store та Google Play. Дещо схоже програмне забезпечення реалізовується американською страховою групою Farmers Insurance через мобільний додаток EZ Estimate.

Японська страхова компанія Tokio Marine завдяки співпраці із Nippon Telegraph and Telephone збільшила продажі страхових полісів короткотермінового характеру («One Time Insurance») за опосередкування мобільних додатків. Зокрема, через систему GPS і розроблений мобільний додаток визначається місце перебування страхувальника. Це дозволяє запропонувати йому ті страхові продукти, які є найбільш актуальними (наприклад, у лікарні пропонується медичне страхування, в аеропорту – туристичне страхування чи страхування від нещасних випадків). Придбання страхового поліса здійснюється безпосередньо через такий мобільний додаток¹⁷.

¹⁶ Кулина Г. М. Інноваційні технології дистрибуції страхових продуктів / Г. М. Кулина // Світ фінансів. – 2016. – № 1. – С. 221.

¹⁷ Пікус Р. В. Інноваційний розвиток страхової діяльності як основа підвищення її ефективності / Р. В. Пікус, В. О. Заколюдяжний // Вісник Київського національного університету ім. Т. Г. Шевченка. Серія «Економіка». – 2015. – № 3 (168). – С. 78.

Таким чином, в Україні за сучасним умов соціально-економічного розвитку і ситуації на ринку страхування проведення інституційних перетворень та змін, які б торкалися практичної сторони функціонування страхових компаній та визначали основні аспекти модернізації їх діяльності, є одним із першочергових завдань, що потребують свого вирішення. Це стосується: і зміцнення фінансової стійкості і платоспроможності самих страховиків і, тим самим, гарантування виконання ними взятих на себе зобов'язань; і удосконалення системи державного регулювання і моніторингу за страховою діяльністю та ринком загалом; і розробки та впровадження нових каналів і технологічного забезпечення реалізації страхових продуктів, які б охопили зростаючі потреби страхувальників і відповідали вимогам часу і сприяли підвищенню рентабельності страхової справи.

Усе вищезазначене має супроводжуватись оптимальним перейняттям адекватного національним умовам міжнародного досвіду і практики діяльності страхових компаній, а також підтримки зі сторони держави внутрішнього страховика за рахунок обмеження діяльності іноземних представництв страхових компаній.

Разом із тим, варто спрямувати зусилля на підвищення фінансової грамотності і страхової культури населення країни, адже саме воно є кінцевим споживачем страхових продуктів, так як кількість суб'єктів господарювання невпинно зменшується. Одним з таких механізмів може слугувати запровадження в країні функціонування страхових омбудсменів, які створюються професійними учасниками страхового ринку, і діяльність яких фінансується за рахунок коштів засновників, а винесені рішення є обов'язковими для страховика, з діями якого була пов'язана претензія страхувальника¹⁸. Основне призначення новоутворених учасників страхового ринку полягає у розгляді скарг страхувальників з приводу страхових виплат без судового втручання. Як результат, це дозволить перебудувати вітчизняну систему державного регулювання із врахуванням ліберальної моделі; скоротити прояви випадків страхового шахрайства і з плином часу нівелювати його; забезпечити гарантування захисту прав споживачів страхових послуг (страхувальників) шляхом утворення відповідного інституту; підвищити ефективність функціонування самих страховиків за рахунок подолання некомпетентності у їх діяльності; оптимізувати витрати на судові вирішення конфліктів між страховиками та страхувальниками і, що найважливіше – підвищити рівень страхової культури населення і суб'єктів господарювання.

Резюмуючи вищевикладене, приходимо до висновку, що в Україні страхова діяльність потребує певного вдосконалення, інституційних реформ і

¹⁸ Журавка О. С. Страхова культура як один із чинників впливу на розвиток страхування [Електронний ресурс] / О. С. Журавка, С. Г. Лопатченко // Ефективна економіка. – 2015. – № 5. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4102>.

нововведень. Це є вимогою часу, тому потребує швидкого вирішення окреслених завдань. Вектори модернізації діяльності вітчизняних страховиків дозволять запровадити в країні високоєфективну конкурентоспроможну страхову справу, яка буде забезпечувати і гарантувати страховий захист страхувальникам, нівелює прояви страхового шахрайства і недобросовісності самих клієнтів страховиків, розширить коло потенційних учасників страхових відносин, диверсифікує страховий портфель і оптимізує можливості страховиків щодо реалізації страхових продуктів з метою охоплення ширшого спектру страхувальників. У підсумку, вітчизняний страховий ринок зможе забезпечити гідну конкуренцію іншим сегментам фінансового ринку і посісти чільне місце у розбудові соціально-економічної системи країни, наповненні її значними фондами фінансових ресурсів, зміцненні інвестиційного потенціалу, підвищенні ефективності функціонування ринку цінних паперів шляхом вільного оперування його фінансовими інструментами у власній інвестиційній стратегії.

Література

1. Корнєєв М. В. Концептуальні засади розвитку страхової діяльності в умовах глобалізації / М. В. Корнєєв // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.14. – С. 190.
2. Про страхування : Закон України від 07.03.1996 р. № 86/96-ВР (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96-вр/>.
3. Корват О. В. Концептуалізація державного регулювання ринку страхових послуг [Електронний ресурс] / О. В. Корват // Ефективна економіка. – 2015. – № 9. – Режим доступу : <http://www.m.nauka.com.ua/?op=1&j=efektyvna-ekonomika&s=ua&z=4310>.
4. Кравченко В. Розвиток методів аналізу платоспроможності страховика як складової фінансової безпеки страхової компанії / В. Кравченко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2013. – № 1 (21). – С. 85–89.
5. Нагайчук Н. Інструментарій управління фінансовою безпекою страховиків / Н. Нагайчук // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2014. – № 2 (20). – С. 195–198.
6. Деякі питання проведення інституційної реформи у сфері виконання майбутньої Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом : Розпорядження КМУ № 767-р від 10.10.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/767-2012-%D1%80>. – Назва з екрана.

7. Stroński K. *Solvency II – nadzór, wymogi zarządcze oraz nadzór grupowy* / K. Stroński. – Warszawa, PIU Deloitte Advisory Sp. z o.o., 2008.
8. Kafková E. *Financial security of Insurance Companies in the Light of the Solvency II Directive* [Електронний ресурс] / E. Kafková, R. Pukala. – Режим доступу : <http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/2661/1/Kafková.pdf>. – Назва з екрана.
9. Пукала Р. *Нуждаются ли страховщики в Solvency II?* / Р. Пукала // *Финансовые услуги*. – 2012. – № 5 (95). – С. 38–40.
10. Бойко А. *Формалізація впливу перестраховування на рівень платоспроможності страхової компанії* [Електронний ресурс] / А. Бойко. – Режим доступу : http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2898/1/boiko_3.pdf. – Назва з екрана.
11. *Annual Report 2012 Zurich Insurance Group* [Електронний ресурс]. – Р. 356. – Режим доступу : <http://zurich.com/internet/main/SiteCollectionDocuments/financial-reports/annual-report-2012-en.pdf>. – Назва з екрана.
12. *A Unified Decision Measure Incorporating Both Regulatory Capital and Economic Capital* [Електронний ресурс] / [Levy A., Kaplin A., Meng Q., Zhang J.] // *Moody's Analytics*. – 2013. – January. – Р. 21. – Режим доступу : <http://www.moodyanalytics.com>.
13. Ачкасова А. *Доцільність використання оцінки стресостійкості страхових компаній у пруденційному нагляді* / А. Ачкасова // *Вісник Міжнародного Слов'янського університету*. – 2012. – № 2, XV. – С. 111–118. – Серія «Економічні науки».
14. Залетов О. *Страхова політика та стратегія реформування її в Україні* / О. Залетов // *Вісник Київського національного університету ім. Т. Г. Шевченка*. Серія «Економіка». – 2015. – № 3 (168). – С. 35.
15. *Global Digital Insurance Benchmarking Report 2015* [Electronic resource]. – Access Mode : <http://www.bain.com/publications/articles/global-digital-insurance-benchmarking-report-2015.aspx>.
16. Ryals, L. (2005). *Making Customer Relationship Management Work: The Measurement and Profitable Management of Customer Relationships*. *Journal of Marketing*, 69, 252–261.
17. «4 Р» маркетингу страхових компаній : м-фія / [Кер. авт. кол. д.е.н., проф. О. В. Козьменко]. – Суми : Університетська книга, 2014. – 431 с.
18. *Accenture Technology Vision 2014 Report* [Electronic resource]. – Access Mode : <http://www.accenture.com/microsites/it-technology-trends-2014/Pages/tech-vision-report.aspx>.
19. Пікус Р. В. *Інноваційні канали збуту страхових продуктів у сфері особистого страхування* / Р. В. Пікус, В. О. Заколюдажний // *Інвестиції: практика та досвід*. – 2016. – № 7. – С. 74.

20. *World insurance in 2014: back to life [Electronic resource]. – Access Mode : http://media.swissre.com/documents/sigma4_2015_en.pdf.*
21. *Mini-roundtable: Innovation in the insurance industry // Risk&Compliance. – June. – 2014. – P. 3–16.*
22. *Insurethebox [Electronic resource]. – Access Mode : <https://www.insurethebox.com/>.*
23. *Приказюк Н. Нові вектори розвитку автотранспортного страхування в Україні / Н. Приказюк, Т. Моташко // Вісник Київського національного університету ім. Т. Г. Шевченка. Серія «Економіка». – 2015. – № 3 (168). – С. 37–47.*
24. *Кулина Г. М. Інноваційні технології дистрибуції страхових продуктів / Г. М. Кулина // Світ фінансів. – 2016. – № 1. – С. 221.*
25. *Пікус Р. В. Інноваційний розвиток страхової діяльності як основа підвищення її ефективності / Р. В. Пікус, В. О. Заколюдажний // Вісник Київського національного університету ім. Т. Г. Шевченка. Серія «Економіка». – 2015. – № 3 (168). – С. 78.*
26. *Журавка О. С. Страхова культура як один із чинників впливу на розвиток страхування [Електронний ресурс] / О. С. Журавка, С. Г. Лопатченко // Ефективна економіка. – 2015. – № 5. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4102>.*

РОЗДІЛ 3.

ІННОВАЦІЇ В ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

3.1. НОВЕЛІЗАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО ТРАКТУВАННЯ СУТНОСТІ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ

Динамічність розвитку ринкової економіки об'єктивно спонукає до перегляду та вдосконалення ряду важливих теоретичних положень щодо сутності та економічного змісту певних дефініцій. Такою дефініцією є «фінансовий ризик» – дискусійною та гетерогенною, яка вимагає подальшого дослідження та понятійного визначення, зважаючи на мінливе бізнес-середовище функціонування суб'єктів господарювання та вітчизняні реалії, що характеризуються нестабільністю, невизначеністю, перманентними ризиковими і кризовими ситуаціями.

Значна частина вітчизняних і зарубіжних науковців приділяють у своїх працях увагу понятійній визначеності фінансових ризиків. До їх числа варто віднести таких вчених як: А. Альгін, Ю. Балясна, Т. Бартон, М. Білик, І. Бланк, В. Боровкова, В. Вітлінський, С. Глущенко, Б. Грабовецький, А. Граділь, А. Дубров, О. Жихор, С. Іванов, О. Лобанов, А. Лук'яненко, М. Клапків, В. Ковальов, Г. Крамаренко, І. Кузьмічова, А. Поддєрьогін, О. Українська, О. Чорна, І. Школьник та ін. Проте перманентна полеміка серед зазначеної когорти науковців та еkleктизм наукових підходів щодо визначення сутності і змісту цієї важливої економічної категорії об'єктивно породжують дискусії у даній площині та слугують джерелом подальшого розвитку такої науки як ризикологія.

Отже, проаналізуємо основні підходи до трактування сутності терміну «фінансовий ризик». При цьому зосередимо увагу лише на новітніх та догматичних поглядах, які, на нашу думку, допоможуть всебічно розкрити зміст даної дефініції.

Сучасні науковці, зокрема, А. Граділь зазначає, що фінансовий ризик – це можливість зміни грошового потоку протягом проведення фінансових операцій завдяки невизначеності умов зазначених операцій¹, обмежуючи поширення фінансового ризику.

¹ Бабак О. А. Фінансові ризики та основні методи їх нейтралізації / О. А. Бабак // Економічний вісник: зб. наук. пр. учених та аспірантів / [гол. ред. Т. М. Боголіб]. – Переяслав-Хм., 2009. – Вип. 14. – С. 143-150.

Близьким за змістом є твердження наступної когорти науковців. Так, О. Жихор, Ю. Балясна², А. Лук'яненко, І. Кузьмічова³ переконані, що фінансовий ризик – це ймовірність (можливість) виникнення непередбачених фінансових втрат у ситуації невизначеності умов фінансової діяльності підприємства.

За визначенням О. Української фінансовий ризик – це можливість події фінансового характеру, що призведе до погіршення фінансових характеристик, таких як кредитоспроможність, ліквідність, рентабельність та інші⁴, з чим не можна погодитись, оскільки фінансовий ризик не завжди пов'язаний із фінансовими втратами, які в кінцевому результаті негативно позначаються на ключових показниках діяльності суб'єктів господарювання. Аналогічного бачення в частині негативних наслідків дотримуються такі науковці як І. Балабанов⁵, О. Стоянова⁶, вважаючи, що фінансові ризики пов'язані з ймовірністю втрат фінансових ресурсів (тобто грошових коштів).

М. Лапуста також пов'язує фінансовий ризик тільки із втратами, подаючи наступне визначення – фінансовий ризик – це ймовірність виникнення непередбачуваних фінансових втрат (зниження очікуваного прибутку, доходу, втрата частини чи всього капіталу) в ситуації невизначеності умов фінансової діяльності підприємства.

С. Давидов також трактує фінансовий ризик з позиції втрати фінансових ресурсів, як ризик, який характеризується імовірністю втрат фінансових ресурсів (грошових коштів) у підприємницькій діяльності⁷.

Я. Шумелда розділяє думки перелічених вище науковців, наголошуючи на прямій залежності збитку від фінансових ризиків, і визначає фінансові ризики як такі, що характеризуються сукупністю ймовірних небажаних подій при здійсненні фінансово-кредитних операцій, сутність яких полягає в тому, що партнер підприємства чи банку не може виконати взятих на себе грошових

² Балабанов И. Т. Риск-менеджмент / И. Т. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 1996. – С. 192.

³ Лукьяненко А. В. Управление финансовыми рисками предприятия / А. В. Лукьяненко, И. А. Кузьмичева // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2015. – № 8. – С. 129-131.

⁴ Українська О. О. Фінансові ризики суб'єктів господарювання: оцінка і зниження їх негативного впливу : автореф. дис... канд. екон. наук : 08.00.08 / О. О. Українська ; Донец. нац. ун-т. – Донецьк, 2010. – 30 с.

⁵ Балабанов И. Т. Риск-менеджмент / И. Т. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 1996. – С. 25.

⁶ Стоянова Е. С. Финансовый менеджмент: теория и практика : учеб. / Под ред. Е. С. Стояновой. – М. : Изд-во «Перспектива», 2003. – С. 442.

⁷ Давыдов С. Б. Об оценке инвестиционного риска / С. Б. Давыдов // Бухгалтерский учет. – 1993. – № 8. – С. 15.

зобов'язань, а підприємство чи банк не може досягти їхнього виконання засобами, передбаченими угодою (контрактом)⁸.

В. Ковальов⁹ зазначає, що фінансовий ризик – це ризик, пов'язаний з можливим браком коштів для виплати відсотків за довгостроковими позиками. На наш погляд, таке визначення суттєво обмежує поле виникнення та наслідки фінансового ризику.

Г. Крамаренко, О. Чорна¹⁰ переконані, що фінансові ризики – це, по-перше, небезпека потенційно можливої, ймовірної втрати ресурсів або недоодержання коштів порівняно з варіантом, розрахованим на раціональне використання ресурсів у даній сфері діяльності; по-друге, ймовірність одержання додаткового прибутку, пов'язаний з ризиком. У даному контексті автори підходять до трактування фінансового ризику з двох сторін в контексті наслідку – витрат або прибутку, що є позитивним в контексті розкриття сутності даного поняття.

На більш науково обґрунтованому рівні трактує І. Бланк¹¹ фінансовий ризик підприємства як результат вибору його власниками або менеджерами альтернативного фінансового рішення, спрямованого на досягнення бажаного цільового результату фінансової діяльності при вірогідності настання економічного збитку (фінансових втрат) через невизначеність умов його реалізації. Також вчений зазначає, що фінансовий ризик підприємства можна визначити як вірогідність виникнення несприятливих фінансових наслідків у формі втрати доходу або капіталу в ситуації невизначеності умов здійснення його фінансової діяльності.

О. Таран¹², Є. Іода¹³, А. Поддєрьогін¹⁴ констатують, що «ризики у фінансовій сфері діяльності суб'єкта господарювання виникають при здійсненні підприємством фінансової діяльності», а формування фінансового ризику притаманне всім господарським операціям, які реалізуються в межах фінансової діяльності підприємства. Окрім того, А. Поддєрьогін зазначає, що

⁸ Шумелда Я. П. Страхування : навч. посіб. [для студ. екон. спец.] / Я. П. Шумелда. – Тернопіль : Джура, 2004. – 280 с.

⁹ Ковалев В. В. Введение в финансовый менеджмент / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2006. – С. 326.

¹⁰ Крамаренко Г. О. Фінансовий менеджмент : підруч. / Г. О. Крамаренко, О. Є. Чорна. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – С. 432.

¹¹ Бланк И. А. Управление финансовыми ресурсами / И. А. Бланк. – М. : Омега-Л, 2011. – С. 622.

¹² Таран О. В. Сучасні питання проблематики ризиків фінансової сфери діяльності підприємств: теоретичні узагальнення та прикладний аналіз / О. В. Таран. – Х. : Константа, 2004. – С. 16.

¹³ Управление предпринимательскими рисками / [Сост. Е. В. Иода, Ю. В. Иода, Л. Л. Мешкова, Е. Н. Болотина]. – 2-е изд., испр., перераб. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2002. – С. 56.

¹⁴ Фінанси підприємств : підруч. / А. М. Поддєрьогін [та ін.]; кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. – 7-ме вид., [без змін.]. – К. : Вид-во КНЕУ, 2008. – 552 с.

фінансовий ризик завжди є результатом вибору альтернативного фінансового рішення, спрямованого на досягнення бажаного результату фінансової діяльності. Обмежує фінансовою діяльністю сферу виникнення фінансових ризиків і О. Павлова, розуміючи під фінансовим ризиком підприємства ймовірність виникнення несприятливих фінансових наслідків у формі втрати доходу чи капіталу у ситуації невизначеності умов здійснення його фінансової діяльності¹⁵.

Із позицій збитковості тільки в частині фінансової діяльності трактують фінансовий ризик наступні науковці. Зокрема, О. Панченко визначає фінансовий ризик як ймовірність настання збитку внаслідок проведення будь-яких операцій у фінансово-кредитній, біржовій сферах, а також при здійсненні операцій з цінними паперами. Це ймовірність виникнення непередбачених фінансових втрат в умовах невизначеності¹⁶. Розділяє таку точку зору і О. Тимошенко, вказуючи, що фінансові ризики можуть серйозно впливати на багато аспектів фінансової діяльності підприємства, однак найбільше їх вплив проявляється у двох напрямках. По-перше, рівень прийнятого ризику відіграє визначальну роль у формуванні рівня прибутковості фінансових операцій підприємства – ці два показники перебувають у тісному взаємозв'язку і формують єдину систему «прибутковість – ризик». По-друге, фінансові ризики є основною формою генерування прямої загрози банкрутства підприємства, оскільки фінансові втрати, пов'язані з ризиком, найбільш відчутні. Аналогічне визначення подають Партин Г. і Селюченко Н., які під фінансовими ризиками розуміють ймовірність виникнення несприятливих фінансових наслідків у формі втрати доходу чи капіталу в ситуації невизначеності умов фінансової діяльності підприємства¹⁷. Яришко О. також є прибічником таких поглядів. Науковець зазначає, що фінансовий ризик підприємства – це ймовірність виникнення фінансових втрат у ситуаціях невизначеності, що супроводжують його фінансову діяльність¹⁸.

Не обмежує тільки фінансовою діяльністю природу фінансового ризику М. Рогов констатує, що фінансовий ризик виникає не тільки у фінансових процесах чи фінансовій діяльності підприємства, а є вартісним показником змін

¹⁵ Павлова О. М. Фінансові ризики: страхування і управління ними / О. М. Павлова // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 5. – С. 917-922.

¹⁶ Панченко О. І. Проблеми страхування фінансових ризиків в Україні [Електронний ресурс] / О. І. Панченко. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vcndtu/2009_35/11.htm.

¹⁷ Партин Г. О. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. / Г. О. Партин, Н. Є. Селюченко. – Львів : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2010.

¹⁸ Яришко О. Управління фінансовими ризиками на підприємствах / О. Яришко, Є. Ткаченко, М. Кукушкіна // Економічний аналіз. – 2011. – Вип. 9. – Частина 3. – С. 361.

в інших видах діяльності¹⁹, що є слушним, оскільки усі аспекти діяльності господарюючих суб'єктів пов'язані із фінансовим ризиком.

Крисовата К. пропонує трактувати фінансовий ризик як небезпеку виникнення відхилень фінансових показників діяльності суб'єкта економічної системи в процесі його функціонування у сфері управління грошовими ресурсами та іншими фінансовими інструментами²⁰, чим, на наш погляд, обмежує поле дії фінансових ризиків.

Л. Донець²¹, С. Кабушкин²², Д. Морозов²³, А. Воронцовський²⁴, О. Бородіна²⁵ визнають фінансовим ризик, що виникає при здійсненні фінансового підприємництва чи фінансових угод, виходячи з того, що у фінансовому підприємстві в ролі товару виступають або валюта, або цінні папери, або кошти. О. І. Бородіна зазначає, що в основу прояву фінансових ризиків покладено використання в якості товару валюти, цінних паперів або грошових коштів, а виникнення фінансового ризику пов'язується із веденням операцій з фінансовими активами або фінансовими інструментами. А. Воронцовський переконаний, що фінансовий ризик – це той ризик, який виникає при фінансових угодах (при вкладенні грошей у банки, купівлі-продажу акцій, грі на біржі тощо). На нашу думку, визначення даної дефініції як наслідку невдалих операцій із фінансовими активами суперечить природі фінансового ризику.

О. Бабак²⁶ трактує фінансовий ризик як «форму прояву загострення і стихійного вирішення протиріч у фінансових відносинах і фінансових системах». Ч. Ф. Лі²⁷ визначає його як неспроможність підприємства обслуговувати власні зобов'язання перед третіми особами та ймовірність

¹⁹ Рогов М. А. Введение в финансовый риск-менеджмент. Управление рыночными рисками : уч. пособ. / М. А. Рогов. – Дубно, 2001. – 71 с.

²⁰ Крисовата К. В. Суть фінансових ризиків та їх роль у функціонуванні митної системи України / К. В. Крисовата // Економічний і соціальний розвиток України в ХХІ столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації : зб. тез доп. Дев'ятої міжнар. наук.-практ. конф. молодих вчен. Ч. 2. – Тернопіль : ТНЕУ, 2012. – С. 96-98.

²¹ Донець Л. І. Економічні ризики та методи їх вимірювання : навч. посіб. / Л. І. Донець. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – С. 22.

²² Кабушкин С. Н. Управление банковским кредитным риском : учеб. пособ. / С. Н. Кабушкин. – М. : Новое знание, 2004. – С. 41.

²³ Морозов Д. С. Проектное финансирование: управление рисками и страхование / Д. С. Морозов. – Междунар. ин-т исслед. риска. – М. : Анкил, 1999. – С. 24.

²⁴ Воронцовский А. В. Управление рисками / А. В. Воронцовский. – СПб. : ОЦЭиМ, 2002. – С. 16.

²⁵ Бородіна Е. И. Финансы предприятий : учеб. пособие / Е. И. Бородіна, Ю. С. Голикова, Н. В. Колчина; под ред. Е. И. Бородіной. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995. – 208 с.

²⁶ Бабак О. А. Фінансові ризики та основні методи їх нейтралізації / О. А. Бабак // Економічний вісник: зб. наук. пр. учених та аспірантів / [гол. ред. Т. М. Боголіб]. – Переяслав-Хм., 2009. – Вип. 14. – С. 143-150.

²⁷ Ли Черг Ф. Финансы корпораций: теория, методы и практика : пособие / Черг Ф. Ли, Джозеф И. Финнерти ; пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 2000. – XVIII. – 686 с.

оголошення його банкрутом, з чим ми категорично не погоджуємось, оскільки настання фінансового ризику не є індикатором банкрутства і про оголошення будь-якого суб'єкта господарювання банкрутом говорити за такими ознаками не доводиться.

Ю. Кім²⁸ зазначає, що фінансовий ризик – це «ризик, обумовлений структурою й вартістю джерел коштів». В той же час В. Масалітіна²⁹ трактує його як невизначеність, що пов'язана із залученням та використанням власних і запозичених джерел фінансування операційної та інвестиційної діяльності, розширюючи тим самим, на наш погляд, поле виникнення фінансових ризиків.

Аналогічного підходу дотримується В. Шелудько³⁰ і визнає фінансовим ризиком ризик не отримання задовільного фінансового результату від здійснення господарської діяльності підприємства.

М. Буднік³¹ визначає фінансовий ризик як «ризик неотримання запланованого прибутку». І. Олексів³² говорить, що фінансовий ризик – це «потенційно можлива, випадкова подія, дія, що ... заподіює збитки, втрату доходів, додаткові фінансові витрати, для відшкодування яких проводиться страхування», вказуючи тільки на один із методів уникнення фінансового ризику, що є неприпустимим, зважаючи на існування поряд із страхуванням таких важливих методів як хеджування, лімітування, диверсифікація тощо.

Н. Внукова та В. Успенко³³ трактують фінансовий ризик як ризик, викликаний невизначеністю природних, людських та економічних факторів, які за несприятливих умов можуть призвести до збитків у фінансово-господарській діяльності. Доводиться констатувати, що дані науковці вказують чинники виникнення фінансових ризиків, проте їх перелік є досить обмеженим, а перелічені наслідки носять поверхневий характер.

Із грошовими втратами пов'язують фінансові ризики наступні науковці. Так, Л. Примостка³⁴ визначає фінансовий ризик як ймовірність грошових втрат

²⁸ Кім Ю. Г. Фінансові ризики в системі фінансово-економічної безпеки підприємства / Ю. Г. Кім // Збірник наукових праць. Вчені записки Університету «Крок». – Київ, 2009. – № 19. – С. 101-111.

²⁹ Масалітіна В. В. Планування руху грошових коштів в системі управління фінансовими ризиками: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / В. В. Масалітіна; Нац. трансп. ун-т. – К., 2002. – 20 с.

³⁰ Шелудько В. М. Фінансовий ринок : навч. посіб. / В. М. Шелудько. – [2-ге вид., випр. і доп.]. – К. : Знання-Прес, 2003. – 535 с.

³¹ Буднік М. М. Фінансовий ринок : навч. посіб. / М. М. Буднік, Л. С. Мартюшева, Н. В. Сабліна. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – С. 48.

³² Олексів І. Б. Методи багатовимірної аналізу в оцінюванні фінансових ризиків підприємства / І. Б. Олексів, Н. Ю. Подольчак // Фінанси України. – 2005. – № 1. – С. 96-103.

³³ Страхування: теорія та практика : навч.-метод. посіб. / [Н. М. Внукова, В. І. Успенко, Л. В. Временко та ін.]; за заг. ред. проф. Н. М. Внукової. – Харків : Бурун Книга, 2004. – 376 с.

³⁴ Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент у банку : підруч. / Л. О. Примостка. – 2-е вид., доп. і перероб. – К. : КНЕУ, 2004. – 468 с.

і пов'язаний з непередбаченими змінами в обсягах дохідності. В той же час М. Гридчина³⁵ також наголошує на втратах і трактує фінансовий ризик як «ризик, який характеризується імовірністю втрат фінансових ресурсів у діяльності». Повну аналогію прослідковуємо і у визначенні Т. Говорушко³⁶, яка розуміє під фінансовими ризиками ризики підприємницької діяльності, які характеризуються ймовірністю втрат фінансових ресурсів (грошових коштів) або ж ймовірність виникнення непередбачених фінансових втрат.

Більш обґрунтовано трактує фінансовий ризик М. Диба³⁷ зазначаючи, що фінансовий ризик – це вид ризику, який виникає у фінансово-економічній діяльності суб'єкта, коли причинно-наслідковий результат або заходи його досягнення відрізняються від встановлених цілей та планових норм, а отримані відхилення мають вартісний характер.

У наукових працях М. Фесюк та В. Фесюк підкреслюється, що фінансові ризики відіграють домінуючу роль у загальному портфелі ризиків підприємства. Вони становлять найбільшу частину сукупних господарських ризиків підприємства і впливають на різні аспекти його господарської діяльності. Рівень фінансових ризиків зростає із збільшенням обсягів і диверсифікацією фінансової діяльності підприємства. Зростання ступеня впливу фінансових ризиків на результати фінансової діяльності підприємства автори пов'язують із швидкою зміною економічної ситуації в країні, кон'юнктури фінансового ринку, розширення сфери фінансових відносин, появою нових фінансових технологій та інструментів³⁸. При цьому автори не подають чіткого трактування фінансових ризиків, що, на наш погляд, не дозволяє достеменно встановити причини і наслідки останніх.

На думку О. Зоріної, фінансовий ризик передбачає невизначеність, ось чому його оцінка не може бути досконалою. Тому зазначає вчена, можна погодитися, що будь-який метод оцінки ризику має на меті максимальне наближення до реального результату, в той же час не даючи змоги зовсім уникнути помилок. Проводячи оцінку та розраховуючи міру фінансових ризиків, дуже часто спостерігаємо такі нові можливості або події, об'єктивну ймовірність настання яких часто неможливо визначити на підставі статистичних спостережень.

³⁵ Гридчина М. В. Финансовый менеджмент : курс лекцій / М. В. Гридчина. – [3-е изд., стереотип.] – К. : МАУП, 2004. – 160 с.

³⁶ Говорушко Т. А. Страхові послуги : навч. посіб. / Т. А. Говорушко. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 400 с.

³⁷ Диба М. І. Суть та види фінансових ризиків у системі ризик-менеджменту підприємства / М. І. Диба // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – Львів, 2008. – № 635. – С. 22-28.

³⁸ Кабушкин С. Н. Управление банковским кредитным риском : учеб. пособ. / С. Н. Кабушкин. – М. : Новое знание, 2004. – 336 с.

Також із позиції невизначеності і випадковості трактують фінансові ризики В. Плаксієнко та В. Бабенко. Вони фінансовий ризик розуміють як випадковий характер формування фінансових потоків, які виникають під час функціонування суб'єкта³⁹. Розділяє дану точку зору і О. Макаренко, який визначає фінансовий ризик як економічну категорію, що відображає характерні особливості сприйняття суб'єктами господарювання об'єктивно наявних невизначеності та конфліктності, іманентно властивих процесам цілепокладання, управління, прийняття рішень та оцінювання, обтяжених можливими загрозами фінансових втрат й невикористаними можливостями⁴⁰.

Слід взяти до уваги спостереження Г. Коловоротної, яка зазначає, що фінансовий ризик призводить не тільки до негативних наслідків (втрата прибутку, майна, доходу тощо), але також дає змогу отримати й позитивні результати. Позитивна роль ризиків може проявлятися у прагненні управлінського персоналу їх долати, вишукуючи нові можливості для організації.

На основі відносин між контрагентами на ринку та з позиції наслідків цих відносин трактують фінансовий ризик наступні науковці. Так, Л. Юрченко⁴¹ вказує, що «в основу фінансових ризиків покладають фінансові відносини, що виникають між компанією та іншими партнерами (банками, кредитно-фінансовими установами)».

Аналогічно Е. Уткин⁴² трактує фінансовий ризик як ризик, який «виникає в сфері відносин із фінансовими інституціями, залежністю від кредиторів».

Повну аналогію проводять І. Булеев і Н. Прокопенко⁴³, визначаючи фінансові ризики як ризики, що виникають у сфері відносин підприємств із банками та іншими інститутами. Л. Коваленко⁴⁴ також вказує, що фінансові ризики виникають у випадках, коли підприємства вступають у відносини з різними фінансовими інститутами (банками, інвестиційними, страховими, лізинговими компаніями, біржами та ін.).

³⁹ Плаксієнко В. Я. Проблеми категоріального обґрунтування страхування фінансових ризиків / В. Я. Плаксієнко, В. Г. Бабенко // Вісник Сумського національного аграрного університету. – 2006. – № 1. – С. 17-19. – (Серія «Фінанси і кредит»).

⁴⁰ Макаренко О. Фінансові ризики суб'єктів господарювання [Електронний ресурс] / О. Макаренко. – Режим доступу : <http://naub.org.ua/?p=1307>.

⁴¹ Юрченко Л. А. Финансовый менеджмент страховика : учеб. пособ. для вузов / Л. А. Юрченко; Предисл. И. А. Акодиса; ВЗФЭИ. – М. : ЮНИТИ-Дана, 2001. – С. 122.

⁴² Уткин Э. А. Управление рисками предприятия : учебно-практическое пособие / Э. А. Уткин, Д. А. Фролов. – М. : ТЕИС, 2003. – С. 32.

⁴³ Булеев И. П. Механизм хозяйствования предприятий и объединений трансформационной экономики : монография / И. П. Булеев, Н. Д. Прокопенко, Н. Е. Брюховецкая, Г. О. Маланчина; НАН Украины. Институт экономики промышленности. – Донецк, 2007. – 526 с.

⁴⁴ Коваленко Л. О. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. / Л. О. Коваленко, Л. М. Ремньова. – [3-тє вид., випр. і доп.]. – К. : Знання, 2008. – 483 с.

Доволі громіздким та до кінця незрозумілим в частині видів господарської діяльності є трактування О. Васюренка, який зазначає, що фінансовий ризик – це невід’ємна складова будь-якої економічної чи управлінської діяльності, яка дає змогу сформулювати фінансові відносини, що мають різні напрями вияву через виникнення об’єктивно наявної недостатності, неточності або надмірності економічної інформації щодо здійснення певних подій або їхньої випадковості, та обчислюється на підставі оцінки ймовірності втрат унаслідок здійснення під час таких подій деякої господарської діяльності⁴⁵.

Двоєко визначає фінансовий ризик Ю. Кіньов, акцентуючи увагу, на безсумніву, таких важливим аспектах як дія та бездіяльність, що може призвести як до позитивних, так і до негативних наслідків. Згідно його трактування, фінансовий ризик – це наслідок дії або бездіяльності, в результаті якої існує реальна можливість отримання невизначених результатів різного характеру, що як позитивно, так і негативно впливають на фінансово-господарську діяльність підприємства⁴⁶. Повну аналогію проводить із ним С. Філін, стверджуючи, що фінансовий ризик – це ймовірність (загроза) втрати частини своїх ресурсів, недоотримання доходів або появи додаткових витрат і (або) зворотне – можливість отримання значної вигоди (доходу) в результаті здійснення підприємницької діяльності в умовах невизначеності⁴⁷.

На основі критичного осмислення поданих вище визначень можна окреслити сутнісні характеристики, які надають можливість виокремити фінансові ризики із сукупності інших видів ризиків, а саме:

- притаманність усім видам фінансово-господарських операцій;
- фінансовий характер стохастичних подій;
- виникнення ризику у відносинах, що мають фінансовий характер;
- вплив на об’єкти управління фінансами;
- існування наслідків впливу фінансових ризиків у сфері порушення дотримання фінансовий цілей та кінцевих фінансових результатів.

Окрім цього, дослідження природи та сутності фінансових ризиків, зумовило виокремлення кінцевих результатів їх виникнення, зокрема:

- позитивні (фінансова винагорода, чистий прибуток);
- нульові (розміри результуючих показників діяльності незмінні);
- від’ємні (фінансові витрати, збиток).

⁴⁵ Васюренко О. В. Ризики як складова економічних процесів / О. В. Васюренко, О. В. Таран // Фінанси України. – 2005. – № 7. – С. 68-74.

⁴⁶ Управління фінансовими ризиками банків : монографія / Ю. П. Макаренко, В. В. Бобиль. – Дніпропетровськ : Герда, 2014. – 266 с.

⁴⁷ Управління фінансовими ризиками банків : монографія / Ю. П. Макаренко, В. В. Бобиль. – Дніпропетровськ : Герда, 2014. – 266 с.

Проведений ґрунтовний теоретичний аналіз семантики категорії «фінансовий ризик» дозволяє сформулювати власне його визначення. Так, на нашу думку, фінансовий ризик – це ймовірність отримання позитивного, нульового або негативного кінцевого фінансового результату господарюючими суб'єктами внаслідок здійснення будь-якого виду діяльності.

Переконані, що подане визначення є лаконічним, не суперечить природі фінансового ризику, доповнює існуючі трактування, сприяючи повному розкриттю економічної сутності даної дефініції. Проте не слід забувати, що «фінансовий ризик» є поліфакторним, комплексним та ієрархічним поняттям, подальше дослідження якого є неминучим, зважаючи на динамізм бізнес-середовища функціонування суб'єктів господарювання

Література

1. Бабак О. А. Фінансові ризики та основні методи їх нейтралізації / О. А. Бабак // *Економічний вісник: зб. наук. пр. учених та аспірантів* / [гол. ред. Т. М. Боголіб]. – Переяслав-Хм., 2009. – Вип. 14. – С. 143-150.

2. Балабанов И. Т. *Риск-менеджмент* / И. Т. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 192 с.

3. Бланк И. А. *Управление финансовыми ресурсами* / И. А. Бланк. – М. : Омега-Л, 2011. – 768 с.

4. Бородина Е. И. *Финансы предприятий : учеб. пособие* / Е. И. Бородина, Ю. С. Голикова, Н. В. Колчина; под ред. Е. И. Бородиной. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995. – 208 с.

5. Буднік М. М. *Фінансовий ринок : навч. посіб.* / М. М. Буднік, Л. С. Мартюшева, Н. В. Сабліна. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 334 с.

6. Булеев И. П. *Механизм хозяйствования предприятий и объединений трансформационной экономики : монография* / И. П. Булеев, Н. Д. Прокопенко, Н. Е. Брюховецкая, Г. О. Маланчина; НАН Украины. Институт экономики промышленности. – Донецк, 2007. – 526 с.

7. Васюренко О. В. *Ризики як складова економічних процесів* / О. В. Васюренко, О. В. Таран // *Фінанси України*. – 2005. – № 7. – С. 68-74.

8. Воронцовский А. В. *Управление рисками* / А. В. Воронцовский. – СПб. : ОЦЭиМ, 2002. – 206 с.

9. Говорушко Т. А. *Страхові послуги : навч. посіб.* / Т. А. Говорушко. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 400 с.

10. Граділь А. І. *Фінансові ризики у банківській діяльності : автореф. дис... канд. екон. наук: 08.04.01* / А. І. Граділь ; Харківський національний ун-т ім. В.Н. Каразіна. – Харків, 2006. – 18 с.

11. Гридчина М. В. *Финансовый менеджмент : курс лекцій* / М. В. Гридчина. – [3-е изд., стереотип.] – К. : МАУП, 2004. – 160 с.
12. Давыдов С. Б. *Об оценке инвестиционного риска* / С. Б. Давыдов // *Бухгалтерский учет*. – 1993. – № 8. – С. 13-16.
13. Диба М. І. *Суть та види фінансових ризиків у системі ризик-менеджменту підприємства* / М. І. Диба // *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. – Львів, 2008. – № 635. – С. 22-28.
14. Донець Л. І. *Економічні ризики та методи їх вимірювання : навч. посіб.* / Л. І. Донець. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 312 с.
15. Жихор О. Б. *Управління фінансовими ризиками та методи їх нейтралізації на підприємстві [Електронний ресурс]* / О. Б. Жихор, Ю. С. Балясна // *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. – 2011. – Том 2. – № 11. – Режим доступу : <http://fkd.org.ua/article/view/28932/26011>.
16. Кабушкин С. Н. *Управление банковским кредитным риском : учеб. пособ.* / С. Н. Кабушкин. – М. : Новое знание, 2004. – 336 с.
17. Кім Ю. Г. *Фінансові ризики в системі фінансово-економічної безпеки підприємства* / Ю. Г. Кім // *Збірник наукових праць. Вчені записки Університету «Крок»*. – Київ, 2009. – № 19. – С. 101-111.
18. Ковалев В. В. *Введение в финансовый менеджмент* / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 768 с.
19. Коваленко Л. О. *Фінансовий менеджмент : навч. посіб.* / Л. О. Коваленко, Л. М. Ремньова. – [3-тє вид., випр. і доп.]. – К. : Знання, 2008. – 483 с.
20. Крамаренко Г. О. *Фінансовий менеджмент : підруч.* / Г. О. Крамаренко, О. Є. Чорна. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 520 с.
21. Крисовата К. В. *Суть фінансових ризиків та їх роль у функціонуванні митної системи України* / К. В. Крисовата // *Економічний і соціальний розвиток України в XXI столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації : зб. тез доп. Дев'ятої міжнар. наук.-практ. конф. молодих вчен. Ч. 2*. – Тернопіль : ТНЕУ, 2012. – С. 96-98.
22. Ли Черг Ф. *Финансы корпораций: теория, методы и практика : пособие* / Черг Ф. Ли, Джозеф И. Финнерти ; пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 2000. – XVIII. – 686 с.
23. Лукьяненко А. В. *Управление финансовыми рисками предприятия* / А. В. Лукьяненко, И. А. Кузьмичева // *Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований*. – 2015. – № 8. – С. 129-131.
24. Макаренко О. *Фінансові ризики суб'єктів господарювання [Електронний ресурс]* / О. Макаренко. – Режим доступу : <http://naub.org.ua/?p=1307>.

25. Масалітіна В. В. Планування руху грошових коштів в системі управління фінансовими ризиками: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / В. В. Масалітіна; Нац. трансп. ун-т. – К., 2002. – 20 с.
26. Морозов Д. С. Проектное финансирование: управление рисками и страхование / Д. С. Морозов. – Междунар. ин-т исслед. риска. – М. : Анкил, 1999. – 120 с.
27. Олексів І. Б. Методи багатовимірною аналізу в оцінюванні фінансових ризиків підприємства / І. Б. Олексів, Н. Ю. Подольчас // Фінанси України. – 2005. – № 1. – С. 96-103.
28. Павлова О. М. Фінансові ризики: страхування і управління ними / О. М. Павлова // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 5. – С. 917-922.
29. Панченко О. І. Проблеми страхування фінансових ризиків в Україні [Електронний ресурс] / О. І. Панченко. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vcndtu/2009_35/11.htm.
30. Партин Г. О. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. / Г. О. Партин, Н. Є. Селюченко. – Львів : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2010.
31. Плаксієнко В. Я. Проблеми категоріального обґрунтування страхування фінансових ризиків / В. Я. Плаксієнко, В. Г. Бабенко // Вісник Сумського національного аграрного університету. – 2006. – № 1. – С. 17-19. – (Серія «Фінанси і кредит»).
32. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент у банку : підруч. / Л. О. Примостка. – 2-е вид., доп. і перероб. – К. : КНЕУ, 2004. – 468 с.
33. Рогов М. А. Введение в финансовый риск-менеджмент. Управление рыночными рисками : уч. пособ. / М. А. Рогов. – Дубно, 2001. – 71 с.
34. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика : учеб. / Под ред. Е. С. Стояновой. – М. : Изд-во «Перспектива», 2003. – 656 с.
35. Страхування: теорія та практика : навч.-метод. посіб. / [Н. М. Внукова, В. І. Успенко, Л. В. Временко та ін.]; за заг. ред. проф. Н. М. Внукової. – Харків : Бурун Книга, 2004. – 376 с.
36. Таран О. В. Сучасні питання проблематики ризиків фінансової сфери діяльності підприємств: теоретичні узагальнення та прикладний аналіз / О. В. Таран. – Х. : Константа, 2004. – 110 с.
37. Українська О. О. Фінансові ризики суб'єктів господарювання: оцінка і зниження їх негативного впливу : автореф. дис... канд. екон. наук : 08.00.08 / О. О. Українська ; Донець. нац. ун-т. – Донецьк, 2010. – 30 с.
38. Управление предпринимательскими рисками / [Сост. Е. В. Иода, Ю. В. Иода, Л. Л. Мешкова, Е. Н. Болотина]. – 2-е изд., испр., перераб. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2002. – 120 с.

39. *Управління фінансовими ризиками банків : монографія / Ю. П. Макаренко, В. В. Бобиль. – Дніпропетровськ : Герда , 2014. – 266 с.*
40. *Уткин Э. А. Управление рисками предприятия : учебно-практическое пособие / Э. А. Уткин, Д. А. Фролов. – М. : ТЕИС, 2003. – 247 с.*
41. *Фінанси підприємств : підруч. / А. М. Поддєрьогін [та ін.]; кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. – 7-ме вид., [без змін.]. – К. : Вид-во КНЕУ, 2008. – 552 с.*
42. *Шелудько В. М. Фінансовий ринок : навч. посіб. / В. М. Шелудько. – [2-ге вид., випр. і доп.]. – К. : Знання-Прес, 2003. – 535 с.*
43. *Шумелда Я. П. Страхування : навч. посіб. [для студ. екон. спец.] / Я. П. Шумелда. – Тернопіль : Джура, 2004. – 280 с.*
44. *Юрченко Л. А. Финансовый менеджмент страховика : учеб. пособ. для вузов / Л. А. Юрченко; Предисл. И. А. Акодиса; ВЗФЭИ. – М. : ЮНИТИ-Дана, 2001. – 198 с.*
45. *Яришко О. Управління фінансовими ризиками на підприємствах / О. Яришко, Є. Ткаченко, М. Кукушкіна // Економічний аналіз. – 2011. – Вип. 9. – Частина 3. – С. 361-365.*

3.2. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА СИСТЕМА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Філософія життєдіяльності більшості ринково розвинутих країн у ХХІ ст. базується на новій парадигмі суспільно-економічного розвитку – економіці, заснованій на знаннях, в основу якої покладено нову якість знань, своєрідні технології їхнього генерування та розповсюдження, а також підвищену відповідальність особистості перед соціумом, майбутніми поколіннями та навколишнім природним середовищем за наслідки власної бізнес-діяльності тощо.

Безперечно, економіка, заснована на знаннях, як нова форма економічних відносин, є реальністю, – нові моделі, нові організації. Один з основоположників теорії інтелектуального капіталу організації, член ради директорів шведської фінансової корпорації «Skandia» Л. Едвінссон, зауважив, що «...економіка, заснована на знаннях, зобов'язує організації заново створювати себе, але вже в іпостасі інтелектуальних підприємств»¹.

У нових умовах стає очевидним, що закономірне зростання факторної ролі знання та інформації визначило виникнення нового вектора і становлення феномена нової економіки – інтелектуального підприємництва. Йдеться про процеси синтезу інтелектуальної та підприємницької діяльності, що означає формування і розвиток таких «правил гри», відповідно до яких відбувається взаємодія суб'єктів безперервного відтворення інтелектуальних ресурсів економіки та суспільства і суб'єктів інтелектуального підприємництва. Щоправда, трансформації згаданих процесів у таких умовах заважає інерційність мислення і загалом уявлення про підприємництво, що сформувалися в період індустріального розвитку. Звідси основна проблема сучасного підприємництва – нестача нового інноваційно-креативного мислення, нових концепцій, теорій, методів, механізмів в контексті модернізації інституціональної системи інтелектуального підприємництва в умовах економіки, заснованої на знаннях.

Теоретичне дослідження проблеми формування та розвитку інститутів інтелектуального підприємництва визначає необхідність звернення до методології інституціональної і інституціонально-еволюційної економічної теорії. Дані напрями економічної науки досліджують такі зарубіжні вчені, як: А. Маршал (A. Marshall), Й. Шумпетер (J. Schumpeter), Дж. Грегорі (J. Gregory), Р. Червітц (R. Chervitz), Ч. Саліван (Ch. Sullivan), Т. Дендрідж (T. Dandridge), Б. Йоханніссон (B. Johannisson), С. Квятковський

¹ Едвінссон Л. Корпоративная долгота. Навигация в экономике, основанной на знаниях / Л. Эдвинссон. – М. : ИНФРА. 2005. – С. 135.

(S. Kwiatkowski), Дж. Куїнн (I. Quinn), П. Сенге (P. Senge), Г. Стівенсон (G. Stevenson), Д. Норт (D. North), І. Кірцнер (I. Kirzner) та інші.

Процеси інституціоналізації українського інтелектуального підприємництва стали підвалиною досліджень плеяди вітчизняних науковців, таких, як: А. Гальчинський, В. Геєць, О. Куклін, О. Лапко, Н. Мамонтова, І. Мойсеєнко, Л. Федулова, Л. Шевченко, О. Шкурупій, А. Яковлева та інші.

На даний час наукові досягнення в галузі дослідження інтелектуального підприємництва є фрагментарними, не приділяється достатньої уваги системним дослідженням в контексті побудови і розвитку інститутів та інституціонального середовища інтелектуального підприємництва, що дає змогу не тільки виявити механізми формування відповідних інститутів, а й розглянути еволюційні фактори розвитку системи відтворення знань та інформації.

Висвітлення дослідження потребує насамперед ознайомлення з витоками концепції інтелектуального підприємництва. З огляду на це розглянемо низку теорій та концептуальних ідей, які виникли і набули свого розвитку впродовж останніх десятиліть.

У цьому контексті зазначимо, що підприємницький ресурс досліджувався ще англійським ученим А. Маршаллом², який розглядав його в якості носія «ефекту організації» (синергетичного, кумулятивного, системного ефекту), що забезпечує сукупне зростання продуктивності первинних факторів виробництва (праці, землі, капіталу), посилюючи загальний результат функціонування системи. Отож внесок А. Маршала в економічну науку незаперечний, адже теорія економічної цінності, яка пройшла випробування часом, виникла на основі результатів його досліджень. У нових умовах стає очевидним, що підприємницький ресурс є потужним важелем економічної системи, який дає змогу акумулювати інформацію та знання і сприяє економічному зростанню. Таким чином, системоутворююча функція підприємницького ресурсу в результаті його взаємодії з інтелектуальним компонентом системи (інтелектуальним ресурсом) набуває нової якості.

Останніми роками спостерігаємо, що такі невід'ємні характеристики підприємницької діяльності, як ініціативність і відповідальність в умовах зростаючих ризиків і невизначеності, нестандартність прийнятих рішень, передбачення та інші³ є типовими та пріоритетними і при тлумаченні інтелектуального підприємництва. У науковій роботі Й. Шумпетер зробив спробу виділити особистісні якості підприємця, що зумовлюють наявність

² Marshall A. Industry and trade, a study of industrial technique and business organization; and of their influences on the conditions of various classes and nations / A. Marshall // Masmillan end Co. – London, 1920. – 874 p.

³ Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1983. – С. 159.

певного стійкого зв'язку між підприємницькими та інтелектуальними здібностями особистості. Це, на думку науковця, «своєрідний інтелект, що відрізняється різноманіттям форм його вияву»⁴. Вказана динамічна модель господарського розвитку, безперечно, є піонерським внеском дослідника в майбутнє бачення інтелектуального підприємництва.

Ведучий теоретик Гарвардської школи бізнесу, професор Г. Стівенсон, оперуючи до шумпетеріанських особистісних якостей підприємця, характеризує підприємництво як «пошук можливостей незалежно від ресурсів, контрольованих в даний момент»⁵. Підприємці не тільки здійснюють подібний пошук, але зазначають нові можливості господарської діяльності, що говорить про те, що критерій обмеженості ресурсів не впливає на можливість і спектр економічного вибору. Ця теза Г. Стівенсона надзвичайно важлива, оскільки вона вступає в явне протиріччя з класичними принципами економічної теорії, але стосовно до інтелектуального підприємництва і факторів зростання нової економіки абсолютно справедлива.

У той же час визнаймо, що у викладі представника австрійської школи І. Кірцнера поняття підприємництва набагато ближче до ситуації в сучасній глобальній економіці, що базується на знаннях, і, без сумніву, дуже близьке до обстановки в постсоціалістичних країнах. При цьому з позиції менеджера розвиток підприємництва прирівнюється до використання інновацій з метою відновлення балансу між ринками або частинами ринку. Очевидно, що практика подолання відставання та усунення негативних ефектів диспропорцій у розвитку постсоціалістичних країн Європи більше відповідає розумінню підприємництва І. Кірцнером, однак позиція цього дослідника не набула широкого визнання на відміну від концепції Й. Шумпетера⁶.

Розвиваючи еволюційний напрям в економічній науці, досліджуючи глибинні причини і механізми розвитку економіки, і за цих умов особливу увагу приділяючи конкуренції, заснований на створенні та реалізації інновацій, Й. Шумпетер надавав явну перевагу інноваційно-технологічним факторам розвитку. Безперечно, еволюція, за словами вченого, не могла врахувати інституціональні фактори. Однак сучасний економічний аналіз не може ґрунтуватися тільки на домінанті технологічних інновацій, приймаючи їх за єдину основу економічного розвитку⁷. З огляду на це американський економіст Д. Норт у своїх дослідженнях концентрує увагу на взаємодії інституціональних

⁴ Там само.

⁵ Gregory J. Dees The Meaning of Social Entrepreneurship [Electronic resource] / J. Gregory. – Mode of access : http://www.fuqua.duke.edu/centers/case/documents/dees_sedef.pdf.

⁶ Квятковский С. Интеллектуальное предпринимательство и стабильное экономическое развитие в постсоциалистических странах Европы [Электронный ресурс] / С. Квятковский. – Режим доступа : http://vasilieva.narod.ru/ptpu/3_3_02.htm.

⁷ Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М. : Фонд экономической книги «Начала», 1997. – С. 116–121.

структур і технологій та їх сучасному впливові на соціально-економічний розвиток. На його думку, більш низькі трансакційні витрати і більш високі показники ефективності функціонування економічних суб'єктів в умовах ринку в розвинених країнах у порівнянні з країнами, що розвиваються та країнами третього світу, досягаються за рахунок створення ефективних розгалужених мереж формальних механізмів взаємодії шляхом тривалої еволюції інституційних систем.

Абсолютно очевидно, що сьогодні поняття традиційного підприємництва принципово змінює свій зміст і перш за все завдяки активному проникненню в систему відтворення знань та інформації такого явища як мережа. Працюючи спільно, фахівці організовують інтелектуальні товариства (спілки практиків, коаліції еліти)⁸, – в результаті генерація знань здійснюється через ефективний механізм синергії, що дає змогу усувати не тільки перешкоди на шляху реалізації специфічних інтелектуальних потенціалів окремих особистостей, а й ресурсні обмеження у виробництві нових знань.

Всебічний аналіз та осмислення глобальних соціально-економічних процесів 1990-х років призвели до формування концепції інтелектуального підприємництва, що інтегрує інтелектуалізм, підприємництво та університетську (академічну) освіту⁹. Отож *інтелектуалізм* ґрунтується на досвіді, ерудиції та оригінальності мислення, спирається на розум, а не емоції, культивує наукові, професійні, практичні, технологічні, процесні, управлінські знання і навички, передбачає раціональне та ґрунтовне вирішення завдань. Це нова, динамічна ідеологія добра, розуму і сповненого високих прагнень гуманізму. Разом з тим, *підприємництво* несе відповідальність за венчурні проекти і прийняття компетентних управлінських рішень, генерування інтелектуального потенціалу, керуючись при цьому не лише економічними досягненнями, а й цілями самореалізації та духовно-моральними орієнтирами. Безперечно, *освіта* є невід'ємною частиною подальшого розвитку інноваційного сектора, збагачує підприємницьку діяльність інформацією та новими знаннями, тобто формує ядро інтелектуалізації підприємництва, сприяючи при цьому зростанню духовності, підвищенню відповідальності особистості. У цьому контексті зазначимо, що головним елементом інтелектуалізації є продукт розумової діяльності, інтелектуальний ресурс – наукове знання. Варто додати той факт, що за оцінками західних економістів,

⁸ Конкурентоспособность и управление развитием национальной и региональной экономики: синтез иерархического и институционального анализа / Базуева Е. В., Жуланов Е. Е., Карлина Т. В., Ковалева Т. Ю. и др. // Вестник Пермского университета. Сер. «Экономика». Perm University Herald. Economy. – 2016. – № 1 (28). – С. 7–40.

⁹ Abosedo J. A. Intellectual Entrepreneurship: Theories, purpose and Challenge [Electronic resource] / J. A. Abosedo, A. B. Onakoya // International Journal of Business Administration. – 2013. – № 5. – Mode of access : <http://www.sciedu.ca/journal/index.php/ijba/article/view/>.

кожна одиниця інтелекту (IQ) додає 6 % до середньоособового ВВП і 0,1 % до його середньорічного приросту. Справедлива і «зворотна» залежність: вкладення грошових коштів в науку зростаючої економіки призводить до зростання інтелекту нації¹⁰. Застосовуючи ідеї інтелектуального підприємництва у вищій школі професор Університету Техасу в Остині Р. Червітц зауважив, що в умовах економіки, заснованої на знаннях, інтелектуальне підприємництво змінює модель навчання з «учнівство – сертифікація (одержання документа про освіту) – здобуття права» на «відкриття – власність – відповідальність»¹¹.

У науковій роботі «Розвиток інтелектуального підприємництва» («Developing Intellectual Entrepreneurship») Р. Червітц приводить переконливий доказ наступної тези: «...створення матеріального багатства являє собою лише одне з часткових проявів підприємництва. Інтелект не може бути обмежений академічною науковою школою, а підприємництво – це не бізнес, це установка на оволодіння світом, це процес культурної інновації»¹². Інтелектуальне підприємництво, за словами Р. Червітца, першою чергою пов'язано з виробництвом нових знань і впровадженням їх у суспільні блага за допомогою механізмів співпраці і взаємодії економічних агентів, що приймають на практиці форму різних інтелектуальних спільнот. Основою інтелектуального підприємництва в концепції Р. Червітца виступають чотири вартісні орієнтири: бачення та відкриття (vision and discovery), власність і відповідальність (ownership and accountability), інтегральне мислення і дія (integrative thinking and action), співпраця та взаємодія (collaboration and teamwork)¹³. Однак, інституціональна роль інтелектуального підприємництва як особливого механізму організації діяльності економічних суб'єктів в просторі економіки, заснованої на знаннях, в роботі Р. Червітца знаходиться за рамками дослідження.

Узагальнюючи наведені концепції і міркування, можемо констатувати, що мегатрендом розвитку підприємництва в економіці, заснованій на знаннях, є його інтелектуалізація, що означає визначальне значення знання як його

¹⁰ Попов М. Доверчивый ум экономики знаний [Електронный ресурс] / М. Попов // SmartMoney. – 2007. – Режим доступа : <http://www.kapital-rus.ru/>.

¹¹ Шевченко Л. С. Університети як суб'єкти інтелектуального підприємництва [Електронний ресурс] / Л. С. Шевченко // Теорія і практика правознавства. – 2014. – Вип. 1 (5). – Режим доступа : <http://dspace.nlu.edu.ua/bitstream/123456789/6343/1/shevchenko.pdf>.

¹² Cherwitz R. Developing Intellectual Entrepreneurship [Electronic resource] / R. Cherwitz. – Mode of access : <https://webspace.utexas.edu/cherwitz/www/ie/scientist.html>.

¹³ Cherwitz R. Intellectual Entrepreneurship. A vision for graduate education [Electronic resource] / R. Cherwitz, Ch. Sullivan // Change. November / December 2002. – Mode of access : <https://webspace.utexas.edu/cherwitz/www/ie/articles.html>.

компоненти. Це має об'єктивну природу¹⁴ і розглядається у трьох аспектах¹⁵: 1) зміна ключових ресурсів на користь нематеріальних; 2) перетворення продукту (від матеріального до інтелектуального) і характеру праці; 3) зміна типу підприємництва і підприємця (від трудового до інтелектуального), що характеризується зростанням рівня освіченості, духовності та соціальної орієнтації підприємницької діяльності. Звідси зміни у структурі активів компанії (зростає знання нематеріальних і «невідчутних» активів – інформації, знань, маркетингових ноу-хау, культури) і капіталу (потрібно розрізняти інформаційний капітал). Головне суперництво зміщується у галузь знань, що дає змогу вивести на перший план інтелектуальний та інноваційний потенціал організації. Чимало авторів сучасних досліджень поділяють думку П. Друкера стосовно того, що в нових економічних умовах «знання стало єдиним ресурсом, що має значення»¹⁶. Вказаний факт робить, за словами науковця, нову інформацію унікальною.

У світлі сказаного, слід підкреслити, що інтелектуальне підприємництво має суттєво ширший і глибший зміст, ніж строгі методи наукового пізнання соціально-економічної дійсності. Розширене відтворення новітнього знання в сучасних умовах не може бути тільки результатом застосування дослідницьких інструментів, жорстко детермінованих вимогами певних методологій і наукових парадигм. Зростаюча складність і суперечливість соціально-економічної дійсності об'єктивно зумовлює необхідність все більш приватних імпровізацій, інтуїтивних рішень, вміння «слухати» слабкі сигнали відомостей, що впливають з інших галузей знання. Все це обумовлює важливість спеціальної підготовки інтелектуальних підприємців, які більше не можуть бути тільки носіями «бренду» будь-якої відомої економічної наукової школи; інтелектуальні підприємці повинні формуватися в системі суперечливої єдності гуманітарного і природничо-наукового знання. Б. Йоханніссон, С. Квятковський і Т. Дендрідж¹⁷, беручи за основу навчальний підхід Д. Колба¹⁸ сформулювали ідею про специфічну поведінку інтелектуальних

¹⁴ Ахтямов М. К. Интеллектуализация предпринимательства как объективная закономерность развития экономики знаний [Електронний ресурс] / М. К. Ахтямов, Н. А. Кузнецова, Л. В. Саакова. – Режим доступу : <http://www.creativeconomy.ru/articles/11774/>.

¹⁵ Ахтямов М. К. Новые тенденции развития предпринимательства в экономике знаний [Електронний ресурс] / М. К. Ахтямов, Н. А. Кузнецова. – Режим доступа : <http://dspace.susu.ac.ru/bitstream/handle/0001.74/1516/6.pdf?sequence=1>.

¹⁶ Друкер П. Наука инновации / П. Друкер // Креативное мышление в бизнесе. Классика Harvard Business Review. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – С. 148–164.

¹⁷ Johannisson B. Intellectual Entrepreneurship – Emerging Identity in a Learning Perspective [Electronic resource] / B. Johannisson, S. Kwiatkowski, T. Dandridge. – Mode of access : <http://www.wspiz.pl/~unesco/articles/book1/tekst1.pdf>.

¹⁸ Kolb D. A. On Management and the Learning Process. – A book of readings. 2ed. – EnglewoodCliffs: Prentice-Hall, 1974.

підприємців. Ця думка ґрунтується на поширеному переконанні, що знання протистоїть дії. За цією точкою зору, інтелектуали зосереджені на роздумі, а підприємці – на дії. Звідси висновок: інтелектуальних підприємців, які поєднують в собі згадані організаційні здібності, вважають специфічним типом людей.

Аналіз існуючих теоретичних підходів до визначення інтелектуального підприємництва дає змогу виявити специфіку даної категорії, яка полягає в наступному.

По-перше, інтелектуальне підприємництво підпорядковане сучасним викликам економіки, де ключовими стратегічними першоосновами діяльності стають генерація, накопичення і використання капіталу знань у виробництві товарів і послуг.

По-друге, інтелектуальне підприємництво виникає завдяки активному проникненню в систему відтворення знань та інформації такого унікального явища, як мережа. Для представників різних інтелектуальних спільнот мережа є універсальним засобом, що дає змогу максимізувати приплив і цінність знань.

По-третє, інституціональний контекст інтелектуального підприємництва проявляється в різноманітті форм організації колективної інтелектуальної діяльності, а також у формуванні особливого роду угод, що визначають рамки взаємодії суб'єктів.

Однією з вихідних стадій розвитку інституціональної моделі інтелектуального підприємництва є поява ідей, які були розроблені Дж. Куїном і П. Сенге. У дослідженні «Інтелектуальне підприємництво»¹⁹ («*Intelligent enterprising*») Дж. Куїн пропонує організаційні начерки на 1990-ті рр. Зокрема, науковець впроваджує такі організаційні форми як «вибух зірки» – *starburst*, «павукова мережа» – *spider's web*, «вивернутий навиворіт» – *inverted i* «нескінченно плоска» – *infinitely flat*. Зазначимо, що Дж. Куїн був одним з перших, хто виявив, що знання, послуги і важелі на основі інтелектуальних активів є запорукою довготривалого сталого успіху. Наукова робота П. Сенге серйозно вплинула на сприйняття компаніями того факту, що здатність до навчання є ключовим фактором успіху кожної організації. Дослідник вніс значний вклад у розвиток концепції організації, що навчається. На його думку, інтелектуальне підприємництво відрізняється від організації, що навчається за двома напрямками. По-перше, воно сфокусоване на навчанні і знаннях саме як на ресурсі вартості. Його кінцевий продукт – це нові комбінації знань. По-друге, інтелектуальне підприємництво концентрується на викладанні, формуванні та спільному використанні знань, на осмисленні майбутнього. За

¹⁹ Quinn I. B. *Intelligent Enterprise: A knowledge and service based paradigm for industry* / I. B. Quinn. – N.-Y. : The free press, 1992. – С. 88.

цією логікою, організація, що навчається – це стартова позиція. А інтелектуальне підприємництво – це кінцева мета.

На даний час концепція інтелектуального підприємництва в Україні знаходиться в стадії становлення, особливо той її напрям, який досліджує мікроекономічні основи відтворення інтелектуальних ресурсів в освітньому, науковому, інноваційному та інформаційному сегментах. Подання інтелектуального підприємництва в ракурсі мікроекономічного підходу, не дає змоги розкрити складні поліфункціональні взаємозв'язки між сегментами інтелектуальної діяльності суб'єктів економіки з метою побудови інституціональної моделі інтелектуального підприємництва.

Російський науковець Ю. Перський зазначає, що звернення до інституціонального аналізу, інституціонального проектування та інституціонального моделювання є характерним передусім для складних соціально-економічних систем, до яких відносяться і процеси відтворення знань та інформації в рамках інтелектуального підприємництва. На його думку, властива складним економічним системам поліструктурність є не що інше, як взаємоплетіння, єдність різнохарактерних і різноякісних структурних підсистем. З малою мірою умовності в такій поліструктурній системі можна виділити виробничо-технологічну, ринкову та інституціональну структури.

Слідуючи загальній логіці інституціонального підходу, інтелектуальне підприємництво – це сукупність поліфункціональних інститутів, що регулюють взаємодію суб'єктів в системі відтворення інтелектуальних ресурсів економіки²⁰. «При цьому відповідні інститути, з одного боку, є необхідною інфраструктурою і засобом розвитку сфери знань... з іншого – інформація взагалі і знання особливо є середовищем формування та розповсюдження інститутів»²¹ інтелектуального підприємництва.

Подальший аналіз інституціональної специфіки інтелектуального підприємництва передбачає визначення складу ознак його інститутів (табл. 3.1).

Вказані інститути, виконуючи функції впорядкування і регулювання відносин інтелектуального підприємництва як складної динамічної системи взаємодії суб'єктів, є елементами самоорганізації. На основі даних табл. 3.1 можна виділити носії інститутів інтелектуального підприємництва і визначити ступінь формалізації їхніх взаємовідносин.

²⁰ Перський Ю. К. Инновационное развитие предприятия как предмет системно-иерархического анализа: теоретико-методологический поход / Ю. К. Перський // Менеджмент инноваций – предприятия, банки, университеты. – Варна, 2012.

²¹ Клейнер Г. Б. Эволюция институциональных систем / Г. Б. Клейнер. – М. : Наука, 2004. — С. 208.

Ознаки інститутів інтелектуального підприємництва

№ з/п	Ознаки інституту	Ознаки інститутів інтелектуального підприємництва	
		Для компоненти «явне знання»	Для компоненти «неявне знання»
1.	Тип номінального носія інституту	Фірма, організація	Індивід, сім'я, колектив
2.	Потенційні носії інституту	Індивід, сім'я, колектив	Фірма, організація
3.	Сфера прийняття рішень	Внутрішнє і зовнішнє середовище	Як правило, внутрішнє середовище
4.	Період стійкості інституту	Аналогічний життєвому циклу організації	Аналогічний тривалості життя людини
5.	Ступінь формалізації інституту	Формальна	Формальна (у вигляді дипломів, сертифікатів) і неформальна (у вигляді комунікаційних відносин між людьми)
6.	Тип механізмів інформування про норму	Формальні і неформальні комунікації	Неформальні комунікації
7.	Тип механізмів контролю за дотриманням норм	Організаційна структура, корпоративна культура, розпорядча документація	Переважно духовно-моральні, культурні цінності

Примітка. Складено автором на основі розробленого Г. Клейнером переліку універсальних ознак інститутів²².

Інтелектуальне підприємництво являє собою організаційну взаємодію його суб'єктів, орієнтовану на утворення коаліції інтелектуальних товариств і тісних мережевих зв'язків між усіма учасниками коаліції²³. При цьому основними суб'єктами інтелектуального підприємництва вважаються освітні установи, наукові організації, інноваційно активні підприємства, компанії інформаційно-комунікаційного сектора, що виробляють явні і неявні знання у формі інноваційних ідей, технологій, винаходів та інших досягнень науки і техніки.

Основою організаційної взаємодії суб'єктів інтелектуального підприємництва є реалізація інституційного механізму угоди і партнерства²⁴.

²² Клейнер Г. Б. Эволюция институциональных систем / Г. Б. Клейнер ЦЭМИ РАН. – М. : Наука, 2004. – С. 22–23.

²³ Persky Y. Institutional guarantee of entrepreneurship subjects' interaction [Electronic resource] / Y. Persky, T. Kovaleva // Conference «Innovation management and company sustainability». Praha, 2014. Mode of access : <http://imacs.vse.cz/proceedings-2014>.

²⁴ Класичне визначення інституційної угоди як домовленості між суб'єктами, яка визначає способи їх координації, цілком можна застосовувати і до інституціонального подання інтелектуального підприємництва як складної структурованої системи. Сукупність же відповідних основоположних соціальних, правових, економічних правил, що визначають

Важливо підкреслити, що суб'єкти інтелектуального підприємництва займають певну нішу в рамках галузей освіти, науки, інновацій, інформаційних технологій і виконують свої функції при взаємному узгодженні дій з усіма учасниками інституційного партнерства. Більше того, багатосуб'єктний склад інтелектуального підприємництва передбачає розвиток ієрархічних відносин відтворення інтелектуальних ресурсів. У першу чергу тут простежується взаємодія мікро- і макроекономічних суб'єктів як партнерство держави і мікроагентів економіки.

Для того, щоб інтелектуальне підприємництво стало реальним, стійким чинником інноваційного розвитку національної економіки, необхідно активізувати цю складну багатогранну взаємодію, надати їй системного характеру, забезпечити узгодженість інтересів, вирішити питання нормативно-правового регулювання партнерства, усунення неефективних форм взаємодії суб'єктів. Вектор та пріоритетні напрями цієї роботи – послідовна інституціоналізація інтелектуального підприємництва²⁵.

Формування і розвиток інститутів інтелектуального підприємництва стає результатом координації рішень та погодження дій безлічі суб'єктів, що володіють самостійними інтересами, мотивами і сферами відповідальності. Для кожного з таких суб'єктів характерним є власне бачення інтелектуального підприємництва, сформоване під впливом сприйняття та інтерпретації функціонального простору відповідних інститутів. Іншими словами, інститути інтелектуального підприємництва, маючи свою складну ієрархічну структуру, реалізують певне коло функцій в рамках тієї сфери застосування або ніші, яку вони займають в інституційному середовищі. Таким чином, функціональний аспект при формуванні інститутів інтелектуального підприємництва як ієрархічної системи набуває особливої значущості.

Інституціональний зміст інтелектуального підприємництва є складно структуроване наповнення ієрархічно організованого порядку складових його елементів впорядкованою ієрархією норм з урахуванням їх функціонального призначення²⁶. За загальним правилом порядок елементів обумовлений наступною ознакою: інституційний простір вибудовується від вищого до нижчого елементу з урахуванням призначення інститутів, а також швидкості інституціональних змін. Це означає, що інституціональна будова інтелектуального підприємництва підпорядкована логіці міжрівневої взаємодії та взаємовпливу і має бути подана в термінах ієрархічного підходу.

рамки для встановлення інституційних угод та реалізації партнерства, є не що інше, як інституційне середовище інтелектуального підприємництва.

²⁵ Під інституціоналізацією розуміють системний процес формування інститутів як сукупності формальних і неформальних норм та механізмів контролю за їх виконанням, що регулюють взаємодію суб'єктів і їх груп.

²⁶ Сукупність норм і правил, утворюючи певну цілісність, розглядається як інститут.

З позиції ієрархічного підходу внутрішній зміст інтелектуального підприємництва може бути зображений у вигляді багаторівневої піраміди, в якій кожен з рівнів формує одну з його якісно різних складових в зрізах фундаментального і функціонального змісту інституційних процесів. Відповідно до багаторівневої моделі основу піраміди подають як сукупність фундаментальних (базових) норм, зміна яких відбувається порівняно повільно, оскільки вони глибоко вкорінені у свідомості суспільства, а верхні рівні піраміди складаються з функціональних норм, схильних до впливу зовнішнього інституційного середовища.

Нижній рівень піраміди займають ціннісно-ментальні норми і стереотипи поведінки суб'єктів інтелектуального підприємництва, що визначають їх ставлення до ризику, прибутку, вміння працювати в команді, здатності до експерименту, схильність до консервативної або новаторської поведінки. На наступному рівні відображені культурні особливості інституційної будови інтелектуального підприємництва. Норми культури забезпечують збереження, розповсюдження і відтворення стійких зразків поведінки. Третій рівень поданий доступними когнітивно-пізнавальними механізмами, метою інституціоналізації яких є накопичення знань шляхом відбору, сприйняття, переробки та інтерпретації інформації, що надходить із зовнішнього і внутрішнього середовищ. Останній фундаментальний урівень правових норм накладає законодавчо встановлені обмеження на здійснення певних дій або, навпаки, санкціонує зразки поведінки суб'єктів інтелектуального підприємництва.

До числа функціональних особливостей інституційної будови інтелектуального підприємництва відносять три групи норм. По-перше, це особливості ресурсного забезпечення та монетарне наповнення інтелектуального підприємництва, що фіксують обмеження матеріальних і фінансових потоків ресурсів, а також рівень розвитку доступних інституціоналізованих на практиці форм ресурсного забезпечення. По-друге, це організаційні особливості інтелектуального підприємництва, які визначають можливість кооперації суб'єктів інтелектуального підприємництва, механізми партнерства і мережевої взаємодії. По-третє, це ринкові норми, що характеризують трансакційну специфіку інституціональної взаємодії суб'єктів, накопичення досвіду участі у трансакціях, вироблення конкурентної стратегії, а також створення, закріплення та вдосконалення механізмів ринкової поведінки суб'єктів інтелектуального підприємництва.

Компоненти багаторівневої побудови інтелектуального підприємництва знаходять втілення в різноманітних інститутах, що реалізують властиві їм функції. Внаслідок цього рівні інституціональної будови інтелектуального підприємництва функціонують взаємопов'язано в рамках ієрархічної системи інститутів. Варто додати, що розвиток інститутів виступає як результат

узгоджених дій безлічі суб'єктів інтелектуального підприємництва з їх самостійними інтересами, мотивами і сферами відповідальності.

У цьому контексті зазначимо, що інституційна система інтелектуального підприємництва – це мережева багаторівнева, багатоланкова ієрархія інститутів у сфері відтворення та накопичення інтелектуальних ресурсів та просування інноваційних продуктів на ринок.

З уваги на вищенаведене вважаємо за необхідне доповнити отримані теоретичні результати практичними рекомендаціями, дотримання яких повинно сприяти закріпленню основ інституційного прориву на етапі розвитку інтелектуального підприємництва.

По-перше, необхідно сприяти утворенню коаліції інтелектуальних структур широкого профілю, створенню стратегічних альянсів на базі мережі наукових інститутів, дослідницьких центрів, розвитку венчурних підрозділів підприємств у співпраці з університетами та владою. Йдеться про способи включення в систему великих науково-технічних комплексів (університетів, дослідницьких інститутів) відносно невеликих високоспеціалізованих інноваційних підприємств, бізнес-інкубаторів, технопарків тощо, з урахуванням особливостей і результатів даної взаємодії. За цих умов є доцільним усунення всіх обмежень на кооперацію в сфері досліджень і розробок між фірмами, приватними і державними організаціями.

В даному контексті необхідно підкреслити важливу роль держави, яка полягає в тому, щоб генерувати систему правил функціонування суб'єктів науково-технічного ринку та контролювати їх виконання, створюючи сприятливе інституціональне середовище та інноваційну інфраструктуру.

По-друге, необхідним елементом інституціоналізації українського інтелектуального підприємництва є зміцнення фундаментальних правових основ функціонування суспільства загалом і його науково-дослідницької, інноваційної компоненти зокрема. До тих пір, поки права інтелектуальної власності не будуть строго визначені, не можна розраховувати на посилення конкурентних переваг вітчизняних підприємств, на приплив інвестицій в сферу інтелектуального підприємництва, на організацію виробництв з високою часткою досліджень і розробок і, відповідно, перехід до економіки, заснованої на знаннях.

По-третє, особлива роль повинна бути відведена рішенням проблеми інституціональної неефективності в розвитку інтелектуального підприємництва, визначення базових напрямів усунення причин закріплення неефективних інститутів і відтворюваних ними інституціональних форм виробництва інтелектуальних ресурсів в сучасній економіці України.

Література

1. Ахтямов М. К. Интеллектуализация предпринимательства как объективная закономерность развития экономики знаний [Электронный ресурс] / М. К. Ахтямов, Н. А. Кузнецова. – Режим доступа : <http://www.creativeconomy.ru/articles/11774/>.
2. Ахтямов М. К. Новые тенденции развития предпринимательства в экономике знаний [Электронный ресурс] / М. К. Ахтямов, Н. А. Кузнецова. – Режим доступа : <http://dspace.susu.ac.ru/bitstream/handle/0001.74/1516/6.pdf?sequence=1>.
3. Друкер П. Наука инновации / П. Друкер // Креативное мышление в бизнесе. Классика Harvard Business Review. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – С. 148–164.
4. Квятковский С. Интеллектуальное предпринимательство и стабильное экономическое развитие в постсоциалистических странах Европы [Электронный ресурс] / С. Квятковский. – Режим доступа : http://vasilieva.narod.ru/ptpu/3_3_02.htm.
5. Клейнер Г. Б. Эволюция институциональных систем / Г. Б. Клейнер. – М. : Наука, 2004. – С. 208.
6. Клейнер Г. Б. Эволюция институциональных систем / Г. Б. Клейнер ЦЭМИ РАН. – М. : Наука, 2004. – С. 22–23.
7. Конкурентоспособность и управление развитием национальной и региональной экономики: синтез иерархического и институционального анализа / Базуева Е. В., Жуланов Е. Е., Карлина Т. В., Ковалева Т. Ю. и др. // Вестник Пермского университета. Сер. «Экономика». Perm University Herald. Ecomoty. – 2016. – № 1 (28). – С. 7–40.
8. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М. : Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с.
9. Перский Ю. К. Инновационное развитие предприятия как предмет системно-иерархического анализа: теоретико-методологический подход / Ю. К. Перский // Менеджмент инноваций – предприятия, банки, университеты. – Варна, 2012.
10. Попов М. Доверчивый ум экономики знаний [Электронный ресурс] / М. Попов // SmartMoney. – 2007. – Режим доступа : <http://www.kapital-rus.ru/>.
11. Шевченко Л. С. Університети як суб'єкти інтелектуального підприємництва [Електронний ресурс] / Л. С. Шевченко // Теорія і практика правознавства. – 2014. – Вип. 1 (5). – Режим доступа : <http://dspace.nlu.edu.ua/bitstream/123456789/6343/1/shevchenko.pdf>.
12. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1983. – 455 с.

13. Эдвинссон Л. *Корпоративная долгота. Навигация в экономике, основанной на знаниях* / Л. Эдвинссон. – М. : ИНФРА. 2005. – 248 с.
14. Abosedo J. A. *Intellectual Entrepreneurship: Theories, purpose and Challenge* [Electronic resource] / J. A. Abosedo, A. B. Onakoya // *International Journal of Business Administration*. – 2013. – Vol. 4. – № 5. – Mode of access : <http://www.sciedu.ca/journal/index.php/ijba/article/view/3301/1954>.
15. Cherwitz R. *Developing Intellectual Entrepreneurship* [Electronic resource] / R. Cherwitz. – Mode of access : <https://webpace.utexas.edu/cherwitz/www/ie/scientist.html>.
16. Cherwitz R. *Intellectual Entrepreneurship. A vision for graduate education* [Electronic resource] / R. Cherwitz, Ch. A. Sullivan // *Change*. November / December 2002. – Mode of access : <https://webpace.utexas.edu/cherwitz/www/ie/articles.html>.
17. Gregory J. Dees *The Meaning of Social Entrepreneurship* [Electronic resource] / J. Gregory. – Mode of access : http://www.fuqua.duke.edu/centers/case/documents/dees_sedef.pdf.
18. Johannisson B. *Intellectual Entrepreneurship – Emerging Identity in a Learning Perspective* [Electronic resource] / B. Johannisson, S. Kwiatkowski, T. Dandridge. – Mode of access : <http://www.wspiz.pl/~unesco/articles/book1/tekst1.pdf>.
19. Kolb D. A. *On Management and the Learning Process*. – A book of readings. 2ed. – EnglewoodCliffs: Prentice-Hall, 1974.
20. Marshall A. *Industry and trade, a study of industrial technique and business organization; and of their influences on the conditions of various classes and nations* / A. Marshall // Masmillan end Co. – London, 1920. – 874 p.
21. Persky Y. *Institutional guarantee of entrepreneurship subjects' interaction* [Electronic resource] / Y. Persky, T. Kovaleva // Conference «Innovation management and company sustainability». Praha, 2014. – Mode of access : <http://imacs.vse.cz/proceedings-2014>.
22. Quinn I. B. *Intelligent Enterprise: A knowledge and service based paradigm for industry* / I. B. Quinn / –N.-Y. : The free press, 1992. – 495 p.

3.3. ПРОБЛЕМИ СТВОРЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВИХ СУПЕРМАРКЕТІВ В УКРАЇНІ

Глобалізація є всеосяжним феноменом сучасної світової економіки. Сьогодні у галузі фінансів процеси глобалізації просунулися набагато далі, ніж в інших сферах суспільного життя. Фінансова глобалізація набула ознак складного та розвиненого процесу, який: по-перше, є результатом поглиблення фінансових зв'язків країни, лібералізації цін та інвестиційних потоків, створення глобальних транснаціональних фінансових груп, а, по-друге, проявляється в інтеграції фінансових інститутів у глобальну фінансову систему, в розповсюдженні фінансових інновацій, що призводять до зміни міжнародного бізнесу, у тому числі банківського, в зростаючому впливі глобальних валютно-фінансових інститутів на відтворювальні процеси у світовому господарстві та звичайно ж у всіх національних економіках¹. При цьому фінансові посередники (банки, страхові компанії, лізингові компанії та ін.) є стимуляторами або «двигунами» глобалізації завдяки сучасним новітнім інформаційним технологіям.

З одного боку, фінансові посередники є провідниками глобалізації. Вони беруть участь в угодах M&A, допомагають у трансферті капіталів у різних країнах по всьому світу, фінансують угоди, консультують учасників фінансових угод. З іншого боку, фінансові посередники самі є об'єктом угод з M&A.

Еволюція розвитку фінансових посередників показує, що поступово відбувається зміна їх структури. У процесі розвитку фінансових посередників поступово змінюється їх структура – від окремих компаній до інтегрованих фінансових посередників – фінансових конгломератів – фінансових супермаркетів.

Сучасні світові тенденції розвитку фінансової галузі підтверджують появу нового виду фінансового посередника – фінансового супермаркету. У країнах Західної Європи, США, Японії дана ідея вже давно і досить успішно реалізується, на українському фінансовому ринку належного розвитку вона ще не отримала.

Стрімке зростання конкуренції і, разом з тим, зниження прибутковості специфічних ділянок бізнесу в розвинених країнах стали основними причинами для консолідації зусиль. Як результат, на ринку виникли офіси, розроблені переважно на основі банківських підрозділів, яких об'єднує одне завдання – надати клієнту якомога ширший пакет різних фінансових продуктів.

У спробі завоювати прихильність клієнтів фінансові посередники починають позиціонувати себе як фінансові супермаркети.

¹ Ткаченко Н.В. Вплив глобалізаційних процесів на розвиток фінансових посередників / Н.В. Ткаченко // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка». – 2014. – Випуск 26. – С. 82.

Найбільш загального визначення фінансового супермаркету немає.

Досить часто під фінансовим супермаркетом розуміють фінансову установу, що здатна надавати широкий асортимент фінансових послуг (банківських, інвестиційних, страхових, аудиторських, брокерських тощо)². Це установа, яка пропонує клієнтам в одному і тому ж місці під одним брендом широкий спектр фінансових послуг – банківських, страхових, інвестиційних, лізингових, факторингових, аудиторських, ріелторських, консалтингових тощо³. Кльоба Л.Г. вважає, що фінансовий супермаркет – це концепція інноваційного перспективного розвитку діяльності комерційного банку, згідно з якою клієнт повинен не тільки задовольнити в банку потреби у банківському обслуговуванні, але й отримати ширший спектр послуг, зокрема послуги страхових, консалтингових, інвестиційних, лізингових, маркетингових, аудиторських, юридичних, брокерських, ріелторських та інших компаній⁴. Макаренко Е. розглядає фінансовий супермаркет як форму організації банківсько-страхових об'єднань чи груп на основі інтеграційних процесів між двома фінансовими інституціями з метою комплексного обслуговування клієнтів⁵. Це об'єднання (юридичне, маркетингове або територіальне) банку з іншими професійними учасниками фінансового ринку (страховими, інвестиційними, брокерськими, з управління активами, лізинговими, консалтинговими компаніями тощо)⁶.

Також, фінансовий супермаркет ідентифікують як особливий вид фінансового посередництва, який створюється у результаті інтеграційно-конвергентних процесів з метою розширення спектра фінансових послуг шляхом розробки і реалізації спільних та інтегрованих продуктів, що дозволяє одночасно охопити різні сегменти фінансового ринку⁷. Або як територіальне об'єднання прибуткових і стійких компаній, що є складною фінансовою структурою з надання різних послуг (банківських, страхових, інвестиційних,

² Олійник Г.І. Особливості об'єднання банку і страхової компанії у межах фінансового супермаркету / Г.І. Олійник // Економіка та держава. – 2016. – № 7. – С. 59.

³ Кубів С.І. Всі види фінансових послуг – в основному офісі / С.І. Кубів // Кредобізнес. – 2006. – № 2. – С. 5.

⁴ Кльоба Л.Г. Фінансовий супермаркет – інноваційна модель розвитку комерційного банку / Л.Г. Кльоба // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2012. – № 725. – С. 104.

⁵ Макаренко Е. Основы взаимодействия банков и страховых компаний / Е. Макаренко // Финансовая газета. – 2001. – № 40. – С. 13.

⁶ Шевелев Н.А. О противоречии понятия «финансовый супермаркет» / Н.А. Шевелев // Ученые записки факультета экономики и права МГТУ. – 2011. – № 1 (1). – С. 50.

⁷ Кремень В.М. Фінансові конгломерати в системі фінансових посередників / В.М. Кремень // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. пр. – 2009. – Т. 25. – С. 329.

аудиторських, факторингових, лізингових, ріелтерських, юридичних, консультаційних, видавничих, туристичних тощо)⁸.

Ми розуміємо під фінансовим супермаркетом інтегровану форму фінансового інституту з наданням широкого набору фінансових продуктів, збалансований пакет послуг страхування, пенсійного забезпечення, банківського обслуговування, інвестування, консалтингу тощо.

Головне завдання інтегрованого фінансового посередника – завоювати прихильність клієнта шляхом комплексного надання йому банківських операцій (прийом вкладів, обмін валют, кредитування, обслуговування пластикових карт, переказ грошових коштів, сейфінг), а також небанківських фінансових послуг (розміщення коштів на фондовому ринку, паї інвестиційних фондів, різні види полісів страхування та ін.).

Фінансові супермаркети пропонують комплексний підхід до обслуговування клієнтів (максимальне збільшення обсягу перехресних продажів банківських і небанківських фінансових послуг), розвивають великі роздрібні мережі, підвищують якість обслуговування клієнтів. Взаємодія банків з небанківськими фінансовими посередниками в рамках створення фінансових супермаркетів сприяє досягненню стратегічної мети будь-якого успішного фінансового посередника – забезпечити комплексне фінансове обслуговування своїх клієнтів на високому рівні й отримати синергетичний ефект за рахунок об'єднання своїх конкурентних переваг.

Поява таких супермаркетів, як свідчить світовий досвід, – явище закономірне і знаменує перехід на новий щабель розвитку ринку фінансових послуг, де акцент у залученні нових клієнтів робиться на приватних клієнтів.

Під поняттям «фінансовий супермаркет» розуміється надання різного роду роздрібних фінансових послуг в одному місці, включаючи інвестиційні, банківські, страхові, пенсійні та ін. Причому співвідношення даних послуг може бути різним, залежно від того, на яку послугу робиться ставка⁹.

Можна виділити три види фінансових супермаркетів. До першого відноситься – холдинг, який об'єднує в собі ряд дочірніх компаній, що пропонують клієнтам не тільки фінансові, а й страхові послуги. Важливою особливістю є те, що всі компанії працюють під загальним брендом. Подібні структури створюються за участю великих корпорацій. До другого типу відносяться компанії (страхові компанії, банки, компанії з управління активами), які між собою укладають партнерський договір і спільно

⁸ Медведєва І.Б. Напрями інтеграційного розвитку банківської установи / І.Б. Медведєва, Ю.В. Смірнова // Збірник наукових праць Національного університету Державної податкової служби України. – 2009. – № 1. – С. 194.

⁹ Горощенко Л. Финансовый супермаркет как составляющая модели системы качества клиентоориентированных услуг / Л. Горощенко, С. Магадова // Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2011. – № 4. – С. 595.

пропонують на ринку, як свої основні послуги, так і послуги партнерів, використовуючи при цьому свої канали продажів. До третього типу фінансових супермаркетів відносяться брокери, які акумулюють інформацію про всі послуги фінансових компаній представлених на ринку і пропонують клієнту необхідний продукт в кожному конкретному випадку.

Вчені Herring і Santomero¹⁰ пропонують три теоретичні моделі формування фінансового супермаркету:

1. Німецька модель передбачає повну інтеграцію на базі універсального банку зі створенням єдиної корпоративної структури без юридичних і операційних відмінностей.

2. Британська модель передбачає створення фінансової структури, у якій банки та небанківські установи є юридично відокремленими підрозділами.

3. Американська модель передбачає створення холдингової компанії, в якій всі види діяльності здійснюються самостійними підрозділами, однак власником банку і небанківських підрозділів є одна особа. Сильніший юридичний поділ, і, як наслідок, менший потенціал економії на масштабі.

Перші фінансові супермаркети з'явилися у США на початку 1920-х рр., але не отримали тоді розвитку через законодавчі обмеження. У Західній Європі фінансові супермаркети появилися у 1970-1980-і рр. в результаті злиття банків та страхових компаній. Цей процес отримав назву Bancassurance – продаж страхових продуктів через банки. У США і Японії до кінця 1990-х рр. фінансові супермаркети знайшли новий імпульс після скасування законодавства, що забороняло поєднання банківської діяльності зі страховою та інвестиційною діяльністю. У результаті в боротьбі за лояльність клієнтів фінансові посередники почали позиціонувати себе як фінансові супермаркети. Сьогодні фінансові супермаркети найбільш розвинені в країнах Бенілюксу, США, Японії. Провідною банківсько-страховою групою в США є Citigroup на чолі з Citibank. Так, на Citibank, який був створений у Нью-Йорку в 1812 р., за даними за 1985 р. приходилось 40% вартості всіх фінансових послуг у світі. У 1986 р. Citibank отримав дозвіл на створення страхового бізнесу у Великобританії, що у подальшому значно зміцнило його фінансове становище. У 1998 р. відбулось злиття банку Citicorp і фінансового холдингу Travelers Group (материнською компанією Salmon Smith Barney – провідною міжнародною інвестиційною фірмою), що зумовило створення відомої світової фінансової корпорації Citigroup¹¹. Страховий підрозділ Travelers – Primerica Financial Services є найбільшим продавцем страхових полісів у США.

¹⁰ Performance consequences of financial conglomeration with an empirical analysis in Belgium and The Netherlands. – 24.06.1999. – P. 22.

¹¹ Яковлева А. Транснациональные банки и финансовые институты: сущность и стратегии развития / А. Яковлева // Вопросы экономики. – 2006. – № 10. – С. 119.

Модель фінансового супермаркету використовує більшість провідних європейських фінансових груп (KBC, AIG, Allianz і Kredit Suisse First Boston та ін.), які пропонують широкий спектр банківських, страхових та інвестиційних послуг.

Створення фінансових супермаркетів в країнах Західної Європи і США на основі інтеграції страхової та банківської індустрії дозволяє контролювати банкам, за різними оцінками, від 20 до 40% страхового ринку в Євросоюзі. Основними мотивами об'єднання банків зі страховими організаціями є отримання доступу до «довгих» активів страховиків, а страхові компанії, в свою чергу, отримують можливість продажу своїх продуктів через розгалужену мережу відділень банку.

У фінансових супермаркетах країн Західної Європи співвідношення пропонованих послуг не є однорідним. Так, у фінансових супермаркетах ING Group (Нідерланди) 19% в структурі доходів складають доходи від роздрібних банківських продуктів, 25% – інвестиційних послуг, 56% – страхових продуктів. У Credite Agricole SA (Франція) співвідношення дещо інше: роздрібні банківські продукти – 24%, корпоративні та інвестиційні продукти – 20%, міжнародний роздрібний бізнес – 7%, страхування – 20%, спеціалізовані фінансові послуги – 29%¹².

До найбільш ефективних моделей економічної співпраці у вигляді надання єдиного комплексу фінансово-посередницьких послуг сьогодні можна віднести:

1. Спільне надання єдиного комплексу послуг на основі договору про співпрацю фінансових компаній.
2. Надання послуг на основі злиття банку і страхової компанії (найбільш поширена модель співпраці в Україні).
3. Заснування банком нової страхової компанії.
4. Поглинання дрібних компаній великими.

Таким чином, світовою тенденцією функціонування фінансового ринку є об'єднання банківських і небанківських організацій для спільної діяльності та надання більшої кількості продуктів. Синергетичний ефект від такої співпраці проявляється в більш стійкому фінансовому стані таких об'єднань: банки, які щорічно втрачають прибуток від зменшення припливу коштів від різних комісій, отримують доступ до довгих активів страхових, іпотечних, лізингових компаній. Небанківські структури отримують можливість продавати свої продукти через розвинену філіальну мережу банків, що також дає можливість підвищувати фінансову стійкість і конкурентоспроможність цих організацій.

¹² Квочкин О.В. Современные тенденции создания и развития финансовых супермаркетов / О.В. Квочкин // Финансы и кредит. – 2009. – № 10 (346). – С. 73.

Створення подібних об'єднань в Україні базується на відповідних правових передумовах, що містяться у вітчизняному фінансовому і банківському праві.

Згідно Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» фінансові установи мають право на добровільних засадах об'єднувати свою діяльність, якщо це не суперечить антимонопольному законодавству України та вимогам законів з питань регулювання окремих ринків фінансових послуг. Правовий статус, види, порядок створення, правовий режим функціонування та припинення діяльності об'єднань визначається згідно із законами України¹³.

Об'єднання господарської діяльності фінансових установ та юридичних осіб, які не є фінансовими установами та мають право надавати фінансові послуги (у будь якій комбінації), може бути здійснено шляхом:

- 1) створення об'єднання підприємств, як юридичної особи;
- 2) здійснення спільної діяльності:
 - укладення договору про спільну діяльність;
 - укладення договору простого товариства;
 - утворення промислово-фінансової групи;
- 3) створення холдингу¹⁴.

В українському законодавстві чітко визначено поняття банківської групи, під якою розуміється група юридичних осіб, які мають спільного контролера, що складається: а) з материнського банку і його українських та іноземних дочірніх або асоційованих компаній, які є фінансовими установами; б) з двох або більше фінансових установ, у якій банківська діяльність є переважною.

Учасниками банківської групи можуть бути банки, інші фінансові установи, банківські холдингові компанії, компанії з надання допоміжних послуг, які мають спільного контролера¹⁵.

Тобто банківська група – це різновид фінансового супермаркету, що створений на основі банку і основною діяльністю якого є банківська. Проте за умови формування фінансового супермаркету на основі страхової, лізингової компанії або будь-якого іншого фінансового посередника він не набуватиме статусу банківської групи, навіть якщо серед його учасників і будуть банки. Адже в цьому разі банківська діяльність для фінансового супермаркету не переважатиме.

¹³ Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» № 2664-III від 12.07.2001 р. (із змінами та доповненнями).

¹⁴ Посполітак В. Способи об'єднання діяльності фінансових установ та юридичних осіб, які не є фінансовими установами, але мають право надавати фінансові послуги / В. Посполітак // Фінансовий ринок України. – 2005. – № 4 (18). – С. 20.

¹⁵ Закон України «Про банки і банківську діяльність» № 2121-III від 07.12.2000 р. (із змінами та доповненнями).

Відповідно, хоч в Україні на поточний момент часу фінансові супермаркети і створюють у формі банківських груп, проте це не є єдиним способом організації їхньої діяльності. З метою розвитку фінансового ринку України та удосконалення діяльності фінансових посередників, що на ньому працюють, доцільно заохочувати створення фінансових супермаркетів і на основі інших фінансових посередників, крім банків. Головною причиною розвитку фінансового супермаркету є значне загострення конкуренції на фінансовому ринку, а метою – необхідність збільшення прибутковості фінансових установ шляхом максимізації задоволення потреб роздрібних клієнтів¹⁶.

Важливими ідеями створення фінансового супермаркету є вільний вибір і можливість самообслуговування. Найбільш ефективний для цього спосіб – пропонувати персональні послуги не лише через мережу звичайних філій, а й через сучасні канали продажу фінансових продуктів (спеціалізовані банківські центри обробки замовлень, центри мобільного телефонного зв'язку тощо). Цю ідею можливо якісно реалізувати шляхом запровадження електронних фінансових послуг через супермаркет фінансових інтернет-послуг, що дозволить охопити більшу частину реальних і потенційних клієнтів, забезпечити мобільність і значно скоротити витрати коштів на створення електронного фінансового супермаркету порівняно з відкриттям стаціонарного¹⁷.

Електронна система фінансового супермаркету передбачає можливість співпраці великої кількості різноманітних банківських і небанківських структур. В Україні прикладом такого фінансового супермаркету в режимі он-лайн може бути проект «Ліга фінанси», на порталі ЛІГА.net, що пропонує своїм клієнтам банківські послуги від банків «Фінанси і Кредит», «Альфа Банк Україна», «Правекс-Банк», «ВТБ Банк», страхові послуги представлені компаніями «UTICO», «UNIQA Життя», «Оранта», «Дженералі Гарант», а також інвестиційні послуги, представлені фінансовими установами «P&S Group», «X- Trade Brokers», «iTrader», «Он-лайн капітал». По кожному виду фінансових послуг існує можливість задати питання експертам, а також он-лайн спілкування із загальним менеджером-консультантом фінансового супермаркету¹⁸.

¹⁶ Фурман І.В. Перспективи створення альянсів страхових компаній і банків в Україні / І.В. Фурман // Вісник НБУ. – 2005. – № 4. – С. 22.

¹⁷ Ларіонова К.Л. Управління стратегічним співробітництвом банків та страхових компаній в межах фінансового супермаркету / К.Л. Ларіонова, О.С. Чубата // Наука й економіка. – 2009. – № 3 (15). – Т. 1. – С. 72.

¹⁸ Пікус Р.В. Фінансовий супермаркет як форма інтеграції банків і страхових компаній / Р.В. Пікус, Д.С. Нестерова // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2012. – Випуск 27. – Т. 1. – С. 186.

Перспективи створення фінансових супермаркетів в Україні безпосередньо визначаються розвитком фінансового ринку, а саме розвитком діяльності банків та фінансових і страхових компаній, об'єднання яких і є основою створення фінансових супермаркетів. Активний розвиток цих двох суб'єктів за умови їхньої інтеграції сприятиме виникненню ефекту синергії, що забезпечить пришвидшення їхнього спільного розвитку, забезпеченню вищих і стабільних фінансових результатів їхньої спільної діяльності.

Адекватно відповісти на питання про тенденції розвитку банківського та фінансово-страхового секторів України можна на основі аналізу динаміки величини активів досліджуваних суб'єктів господарювання (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Активи суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності

Вид економічної діяльності	Обсяг активів станом на 01.01, млн. грн.				
	2011	2012	2013	2014	2015
Фінансова і страхова діяльність	371 652	418 329	366 411	334 648	323 931
Банківська діяльність	1 054 280	1 127 192	1 278 095	1 316 852	1 254 385

Як бачимо, що обсяг активів суб'єктів господарювання фінансової і страхової діяльності зростав упродовж 2011-2012 рр., а з 2013 р. прослідковується тенденція до їх зменшення. Суб'єкти господарювання банківської діяльності нарощували активи до 2014 р., а у 2015 р. їх розмір зменшився, що пояснюється кризою у фінансовій сфері.

Ефективність використання сформованих активів досліджуваними суб'єктами господарювання подано у табл. 3.3.

Таблиця 3.3

Показники використання сформованих активів досліджуваними суб'єктами господарювання за видами економічної діяльності

Показники	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Фінансова і страхова діяльність					
Прибуток, млн. грн.	12 423,2	37 984,3	24 041,2	35 960,6	-171,3
Середньорічна вартість активів, млн. грн.	283 969	394 990	392 370	350 529	329 289
Рентабельність активів, %	4,37	9,62	6,12	10,2	-5,2
Банківська діяльність					
Прибуток, млн. грн.	-7 708	4 899	1 436	-52 966	-66 600
Середньорічна вартість активів, млн. грн.	998 184	1 090 736	1 202 643	1 297 473	1 285 618
Рентабельність активів, %	-0,76	0,45	0,12	-4,07	-5,46

З табл. 3.3 бачимо, що рентабельність активів банку, а також рентабельність суб'єктів господарювання фінансової та страхової діяльності характеризуються нестійким характером і протягом п'яти років мають тенденцію як до зростання, так і спаду. Від'ємні значення рентабельності активів свідчить про неефективне використання сформованих ресурсів, що є наслідком фінансової кризи на українському фінансовому та страховому ринках і, як наслідок, зменшення кількості їх учасників останніми роками. Наслідком такої ситуації є зменшення зацікавленості потенційних клієнтів у послугах банків та інших фінансових посередників.

Поява на українському фінансовому ринку нових учасників – фінансових супермаркетів – може покращити реальний стан справ.

Основними передумовами і причинами утворення фінансових супермаркетів є:

- перенасичення фінансового ринку великою кількістю учасників і, як наслідок, гостра конкуренція між ними;
- потреба у великих обсягах фінансових ресурсів;
- прагнення розширити сферу впливу і сектор ринку;
- прагнення збільшити фінансові результати та обсяги діяльності;
- прагнення мінімізувати витрати.

Відповідно, задля забезпечення ефективного розвитку фінансового ринку України перспективним є об'єднання діяльності фінансових посередників на основі тих суб'єктів господарювання, що займаються фінансовою і страховою діяльністю, із можливим приєднанням банківських установ, у фінансові супермаркети, оскільки в цьому разі вдасться об'єднати їхні ресурси і забезпечити більш ефективно їхнє використання з одночасним підвищенням рівня задоволення потреб суспільства у послугах фінансового характеру¹⁹.

Відмінними рисами фінансового супермаркету від інших фінансових інститутів мають стати: можливість створення додаткової вартості; нові стандарти обслуговування (високий рівень сервісу та індивідуальний підхід до кожного клієнта); завищені вимоги до персоналу фінансового супермаркету; впровадження новітніх фінансових продуктів.

Для того, щоб фінансовий супермаркет став по-справжньому орієнтованим на клієнта, в першу чергу, необхідно домогтися, щоб його корпоративна культура була орієнтована на клієнта. Це означає: увага до потреб клієнтів; пропозиція найбільш зручних каналів надання послуг; ефективно обслуговування; мотивування персоналу.

¹⁹ Коць О.О. Перспективи діяльності фінансових супермаркетів в Україні / О.О. Коць, І.І. Скробач // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2014. – № 2 (20). – С. 175.

Для цього слід звернути особливу увагу на три аспекти: технології, інформація і персонал.

Технології. Відповідаючи на питання про те, що є основною перешкодою для підвищення ступеня орієнтованості на клієнта, фінансові інститути зазвичай, в першу чергу, згадують технологію: проблеми з обміном інформацією між відділами, що обслуговують клієнтів; прохання повторно надати одну і ту ж інформацію. По-справжньому орієнтована на клієнта організація повинна надавати послуги, використовуючи кілька каналів, але маючи при цьому єдине джерело інформації про всі випадки взаємодії з клієнтом і належним чином реагуючи на всі потреби клієнта.

Технологічні аспекти діяльності фінансових інститутів – це не тільки використання новітніх баз CRM, але і правильне визначення каналів надання послуг. Сучасні фінансові супермаркети мають приділяти більше уваги Інтернету, створювати інноваційні послуги, що надаються за допомогою засобів мобільного зв'язку.

Інформація. Фінансові супермаркети повинні сфокусуватися на інформації, яка дасть змогу їх співробітникам підвищити якість роботи. Для цього їм необхідно: фільтрувати інформацію для отримання єдиного уявлення про клієнтів; прогнозувати потреби клієнтів, розробляти нові послуги, що відповідають потребам клієнтів; збирати дані про задоволення потреб і лояльності клієнтів; аналізувати продажі не тільки в розрізі продуктів, але і з урахуванням того, які продукти і послуги купувалися певними сегментами клієнтів.

Персонал. Персонал, що працює безпосередньо з клієнтами, є для фінансової організації критично важливим фактором. Він повинен бути кваліфікованим і мати досвід роботи у різних фінансових структурах (обов'язково в банку, інвестиційній компанії та страховій компанії). Такий персонал – велика рідкість, особливо на українському ринку. Його поява забезпечить збільшення лояльності клієнтів, врегулювання конкретних претензій, які можуть впливати на рівень задоволеності клієнтів, реалізацію наявних можливостей та збільшення додаткових продажів послуг.

З теоретичних позицій, можна сформулювати принципи реалізації моделі фінансового супермаркету, які базуються на системній основі виділення ключових блоків (рис. 3.1).

Всі принципи мають рівнозначне значення для успішного і динамічного розвитку всієї структури та збільшення конкурентоспроможності кредитно-фінансових інститутів, інтегрованих у фінансовий супермаркет.

Ми вважаємо, що такий структурований підхід до побудови системи принципів фінансового супермаркету дозволить визначити ключові компетенції в напрямку докладання зусиль з боку його учасників.



Рис. 3.1. Принципи реалізації моделі фінансового супермаркету

Застосування принципів блоку «клієнти і маркетинг» характеризується виявленням цільових орієнтирів взаємодії з клієнтами на основі передових технологій та інструментів банківського маркетингу, що позитивним чином позначиться на збільшенні впізнаваності й поліпшенні репутації всіх учасників фінансового супермаркету.

Принципи блоку «розвиток» дозволяють визначити пріоритетні напрямки розвитку фінансового супермаркету в інституціональному та інфраструктурному аспекті.

Використання принципів блоку «персонал і структура» дозволить сформувати оптимальну організаційну структуру фінансового супермаркету в контексті адекватної системи взаємодії з персоналом.

Блок принципів «ключові бізнес-процеси» фокусує увагу на застосуванні високо технологічних підходів формування бізнес-процесів фінансового супермаркету в контексті їх інтеграції з бізнес-процесами кредитно-фінансових інститутів учасників моделі.

При формуванні фінансового супермаркету використання блоку принципів «фінанси» дозволить домогтися збільшення комерційної ефективності та підвищення конкурентоспроможності кредитно-фінансових інститутів, інтегрованих у супермаркет.

В цілому, реалізація стратегії фінансового супермаркету, що базується на запропонованих принципах, дозволить сформувати оптимальну структуру філіальної мережі продажів, визначити методи роботи з клієнтами, намітити вектор подальшого розвитку кредитно-фінансового інституту, забезпечити відносну стійкість кредитно-фінансового бізнесу.

Ключовими факторами, що сприяють підвищенню конкурентоспроможності фінансових посередників при створенні спільного проекту «Фінансовий супермаркет», є:

- єдиний погляд на стратегічні цілі та завдання співробітництва, націленість на довгострокове співробітництво;
- більш широкий продуктовий ряд, адаптований до бажань клієнтів;
- ефективний процес комунікацій з клієнтами в залежності від каналу дистрибуції;
- зручний метод оплати страхової премії, проведення операцій з паями;
- оптимізація бізнес-процесів і адміністрування між банком і партнерами;
- ефективна маркетингова політика;
- фокус на дистрибуції, а також на навчанні та мотивації підрозділів з продажу конкретних продуктів;
- невитратний спосіб розширення мережі продажів;
- можливість створення спільного продукту з урахуванням всіх потреб клієнта;
- можливість позиціонувати себе як універсальний магазин фінансових послуг для клієнта;
- отримання синергетичного ефекту від об'єднання збутових мереж банку і страхової або інвестиційної компанії;
- розробка ефективного комплексу маркетингу, розрахованого на новий клієнтський сегмент, утворений «на стику» банківських, інвестиційних та страхових послуг;

– зниження собівартості транзакцій між партнерами проекту, що призводить до здешевлення тарифної політики на фінансовому ринку і робить її більш гнучкою та конкурентоспроможною;

– наявність єдиних цілей діяльності та єдиного інформаційного простору, що веде до розширення спектру послуг;

– можливість запропонувати клієнтам не тільки пов'язані продукти, створені за допомогою пакетування, а й інтегровані послуги, які володіють якостями різних продуктів, але реалізовані в одному, і враховують запити конкретних клієнтів;

– додаткові вигоди від об'єднаної бази даних клієнтів і каналів поширення, які роблять повністю доступною інформацію про взаємини з клієнтом для маркетингового персоналу і служби роботи з клієнтом;

– можливість реалізувати конкурентну перевагу від синергії учасників і портфельного підходу до надання послуг.

Усі учасники фінансового супермаркету отримують свої переваги від такого об'єднання.

Перевагами для банку є:

– розширення набору послуг, що надаються банком при обслуговуванні клієнтів. Це позитивно впливає на імідж банку і дає додаткові конкурентні переваги для просування власних програм, що обов'язково призведе до збільшення лояльності клієнтів;

– можливість створювати більш універсальні та цікаві фінансові програми, як для корпоративних клієнтів, так і для фізичних осіб;

– отримання додаткових комісійних доходів;

– володіння значним пакетом акцій компанії-партнера. У цьому випадку за рахунок прибутку компанії підвищується капіталізація спільного бізнесу;

– диверсифікація та мінімізація ризиків;

– вироблення загальної ідеології діяльності на фінансовому ринку при розвитку концепції фінансового супермаркету;

– впровадження загальної корпоративної культури;

– здійснення узгодженої маркетингової та фінансової політики;

– конкурентні переваги як об'єднання в цілому, так і окремо взятих компаній, що входять до цього об'єднання, що призводить до їх стійкості до фінансових потрясінь, особливо в періоди криз;

– можливість якнайповнішого використання кадрового потенціалу всередині об'єднання;

– розширення клієнтської бази та збільшення доходу від існуючої клієнтської бази;

– підвищення ефективності використання роздрібною мережі й інших ресурсів банку;

- зниження кредитних ризиків;
- ефективна підтримка з боку партнерів у розвитку продажів: навчання, маркетинг, мотивація;
- синергія успішних брендів.

Перевагами для компанії-партнера (інвестиційних, страхових, керуючих компаній) є:

– використання розвинених філіальних мереж банків по всій території країни. При реалізації концепції фінансового супермаркету у співпраці з великим банком (як це в основному і відбувається) проникнення компанії в регіони країни може бути реалізовано в досить стислі терміни і без великих грошових витрат;

– «ефект довіри» – клієнти сьогодні більше довіряють банкам;

– бренд великого банку більш відомий, продаючи продукти під його ім'ям, компанії можуть отримати більшу лояльність клієнтів та більш вагомий результат;

– причини зацікавленості інвестиційних компаній в інтеграції з банками можуть бути наступними: доступ до кредитних ресурсів, вирішення проблем, пов'язаних з проведенням платежів за операціями з цінними паперами (оперативність і незалежність), отримання доходів від банківського бізнесу, зниження кредитних ризиків;

– інвестиційні компанії залучають клієнтів своєю доступністю і мобільністю. Банки найчастіше виявляються скуті як складною ієрархічною структурою управління, так і жорсткими регулюючими нормами центрального банку;

- прямий доступ до нової, лояльної клієнтської бази;
- зменшення залежності від традиційних дистриб'юторських каналів;
- економія загальних витрат і збільшення прибутковості;
- розвиток нових фінансових продуктів.

Перевагами для клієнта є:

- покупка всіх фінансових послуг в одному місці;
- можливість отримання наскрізних знижок;
- єдині стандарти якості послуг;
- зручність і швидкість обслуговування;
- оптимальне співвідношення ціни і якості для цільового клієнта;
- вигідність – спеціальні умови для клієнтів банку;
- надійність – банк вибирає кращих провайдерів послуг;
- хороша ділова репутація фінансового супермаркету та значний власний капітал;
- швидке реагування на зміни на кожному сегменті ринку;

- індивідуальний підхід до клієнта;
- широкий спектр фінансових продуктів і послуг.

Продуктовий ряд фінансового супермаркету включає: споживчі кредити; банківські депозити; банківські пластикові картки; іпотечне кредитування; послуги інвестиційних фондів; брокерське обслуговування клієнтів на ринку цінних паперів; довірче управління цінними паперами; оформлення страхових полісів (страхування майна, автотранспорту, ОСАЦВ, виїзд за кордон); недержавні пенсійні програми; сейфи; валютно-обмінні операції; прийом комунальних платежів; грошові перекази; консультаційні послуги; юридичні послуги; продаж передплачувати карток різних торгово-сервісних підприємств, турпутівок, лотерейних квитків тощо.

На жаль, реалізація вітчизняними фінансовими інститутами пакетних та інтегрованих фінансових продуктів на сьогоднішній день зустрічається ще достатньо рідко. Першою перешкодою для впровадження таких продуктів є висока вартість ІТ-платформ, необхідних для їх реалізації (вартість програмного забезпечення, на думку експертів, може сягати десятків мільйонів доларів). Дозволити собі такі масштабні інвестиції, строк окупності, яких з великою ймовірністю затягнеться на довгі роки, може далеко не кожний банк чи страховик.

Ще однією перепоною створення в Україні повноцінних фінансових супермаркетів є небезпека, що витрати на створення і забезпечення діяльності такого фінансового посередника можуть не покриватися доходами через низький попит населення на фінансові послуги, зокрема інвестиційного характеру, зумовлений його низькими доходами.

Також, на нашу думку, потрібно забезпечити функціонування фінансового супермаркету необхідними законодавчо-нормативними актами, розробити та впровадити на державному рівні заходи, спрямовані на мотивацію активізації діяльності фінансових супермаркетів. Необхідно створити систему державного регулювання функціонування й розвитку банківсько-страхових структур, визначити вимоги до функціонування таких структур згідно з нормами і стандартами Європейського союзу.

Таким чином, головне завдання фінансового супермаркету полягає в наданні клієнтам повного пакету високоякісних фінансових послуг і, як результат, – отриманні від цього максимального прибутку. Для створення такого об'єднання існують як економічні передумови (здешевлення послуг, що надаються кожним з учасників; залучення нових і утримання старих клієнтів за рахунок реалізації індивідуального підходу до запитів клієнтів при мінімальних витратах зусиль і часу; формування іміджу групи, яка може вирішити усі проблеми клієнта; створення якісно нових продуктів, поєднуючи позитивні характеристики цілого ряду товарів (послуг) в єдине ціле; зменшення ризику і підвищення контролю над грошовими потоками усередині групи), так і правові

засади (в Україні об'єднання господарської діяльності фінансових установ і юридичних осіб, які не є фінансовими установами, але мають право надавати фінансові послуги, перспективно шляхом створення холдингу, що найбільше підходить під визначення «фінансового супермаркету» за законодавством ЄС).

Вітчизняні реалії показують існування певних бар'єрів, що спричиняють гальмування створенню та розвитку фінансових супермаркетів в Україні. Їх подолання дозволить розширити ринок інтегрованих фінансових посередників і приведе до розвитку нових форм функціонування фінансового капіталу.

Фінансові супермаркети надаючи можливість отримати фінансову підтримку новим і невеликим гравцям ринку, приведуть до деякого вирівнювання фінансового ринку, зростання обсягу фінансового ринку шляхом залучення додаткового числа клієнтів і за рахунок більш глибокого проникнення продуктів у клієнтську базу, а також підвищить власну фінансову стійкість масштабом діяльності.

Фінансовий супермаркет є новою формою дистрибуції фінансових послуг, що відповідає економічним та технологічним вимогам сучасного світу. Принципові особливості, що відрізняють його від інших фінансових посередників, надають йому ряд конкурентних переваг. Проте вітчизняні реалії показують існування великої кількості бар'єрів, що спричиняють гальмування створенню та розвитку фінансових супермаркетів в Україні. Їх подолання дозволить розширити ринок інтегрованих фінансових посередників і приведе до розвитку нових форм функціонування фінансового капіталу.

Література

1. *Горощенко Л. Финансовый супермаркет как составляющая модели системы качества клиентоориентированных услуг / Л. Горощенко, С. Магадова // Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2011. – № 4. – С. 595-597.*

2. *Закон України «Про банки і банківську діяльність» № 2121-III від 07.12.2000 р. (із змінами та доповненнями).*

3. *Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» № 2664-III від 12.07.2001 р. (із змінами та доповненнями).*

4. *Квочкин О.В. Современные тенденции создания и развития финансовых супермаркетов / О.В. Квочкин // Финансы и кредит. – 2009. – № 10(346). – С. 73-76.*

5. Кльоба Л.Г. Фінансовий супермаркет – інноваційна модель розвитку комерційного банку / Л.Г. Кльоба // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2012. – № 725. – С. 103-110.

6. Коць О.О. Перспективи діяльності фінансових супермаркетів в Україні / О.О. Коць, І.І. Скробач // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2014. – № 2 (20). – С. 173-177.

7. Кремень В.М. Фінансові конгломерати в системі фінансових посередників / В.М. Кремень // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. пр. – 2009. – Т. 25. – С. 328-335.

8. Кубів С.І. Всі види фінансових послуг – в основному офісі / С.І. Кубів // Кредобізнес. – 2006. – № 2. – С. 4-7.

9. Ларіонова К.Л. Управління стратегічним співробітництвом банків та страхових компаній в межах фінансового супермаркету / К.Л. Ларіонова, О.С. Чубата // Наука й економіка. – 2009. – № 3 (15). – Т. 1. – С. 69-77.

10. Макаренко Е. Основы взаимодействия банков и страховых компаний / Е. Макаренко // Финансовая газета. – 2001. – № 40. – С. 12-13.

11. Медведева І.Б. Напрями інтеграційного розвитку банківської установи / І.Б. Медведева, Ю.В. Смірнова // Збірник наукових праць Національного університету Державної податкової служби України. – 2009. – № 1. – С. 193-197.

12. Олійник Г.І. Особливості об'єднання банку і страхової компанії у межах фінансового супермаркету / Г.І. Олійник // Економіка та держава. – 2016. – № 7. – С. 58-61.

13. Питерская Л.Ю. Модель стратегии финансового супермаркета и принципы ее функционирования / Л.Ю. Питерская, Д.В. Латынин // Фундаментальные и прикладные исследования проблемы и результаты. – 2013. – № 7. – С. 187-196.

14. Пікус Р.В. Фінансовий супермаркет як форма інтеграції банків і страхових компаній / Р.В. Пікус, Д.С. Нестерова // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2012. – Випуск 27. – Т. 1. – С. 181-187.

15. Посполітак В. Способи об'єднання діяльності фінансових установ та юридичних осіб, які не є фінансовими установами, але мають право надавати фінансові послуги / В. Посполітак // Фінансовий ринок України. – 2005. – № 4 (18). – С. 18-26.

16. Ткаченко Н.В. Вплив глобалізаційних процесів на розвиток фінансових посередників / Н.В. Ткаченко // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка». – 2014. – Випуск 26. – С. 81-88.

17. Фурман І.В. Перспективи створення альянсів страхових компаній і банків в Україні / І.В. Фурман // Вісник НБУ. – 2005. – № 4. – С. 20-22.

18. Шевелев Н.А. О противоречии понятия «финансовый супермаркет» / Н.А. Шевелев // Ученые записки факультета экономики и права МГТУ. – 2011. – № 1 (1). – С. 50-53.

19. Яковлева А. Транснациональные банки и финансовые институты: сущность и стратегии развития / А. Яковлева // Вопросы экономики. – 2006. – № 10. – С. 114-123.

20. *Performance consequences of financial conglomeration with an empirical analysis in Belgium and The Netherlands.* – 24.06.1999. – P. 22.

3.4. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ У СФЕРІ ЖИТЛОВОГО БУДІВНИЦТВА

У світовій економіці масштабні структурні зрушення ставлять складні завдання перед ринками капіталу, фінансових послуг і нерухомості. Експерти МВФ визнають, що оскільки країни стають більш економічно взаємозалежними, прояви волатильності потоків капіталу перетворюються в постійний елемент «економічного ландшафту»¹. Досвід розвитку ринків нерухомості в розвинутих країнах світу показав, що універсальної системи немає. Кожна країна обирає для себе поєднання декількох моделей іпотечного кредитування і механізмів фінансування будівництва житла, надання фінансових послуг для досягнення соціально-економічного ефекту забезпечення населення житлом.

Житло є важливою умовою існування людини, реалізації її соціального життя. Відповідно до конституційних положень нашої держави кожна особа має право на житло, яке реалізується шляхом набуття права власності на житло та здійснення права користування житлом. Розвиток житлового будівництва є пріоритетними напрямками вирішення житлових проблем.

Дослідженню теоретичних і практичних проблем розвитку фінансових послуг у сфері житлового будівництва присвячено праці вітчизняних і зарубіжних економістів, які визначали різні концепції управління та методології фінансування. Зарубіжні вчені-економісти акцентують більше увагу на теоретико-прикладних засадах взаємозв'язку ринку нерухомості та стану ділової активності в економіці (Cecchetti S. G., Kohler M., Upper C.)²; оцінці ефективності державного управління ринками (Barrell R., Davis E., Karim D., Liadze I.)³; особливостям фінансових послуг і надання іпотечних кредитів в умовах фінансової невизначеності (Schularick, Moritz, Alan M. Taylor, McLeay, Michael, Amar Radia, Ryland Thomas)⁴.

Серед українських економістів у розробку тематики тенденцій і закономірностей розвитку ринків фінансових послуг і нерухомості вагомий

¹ МВФ начинает обсуждения будущего международной валютно-финансовой системы (2016, 17 марта) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/survey/so/2016/POL031716AR.htm>.

² Cecchetti S. G., Kohler M., Upper C. Financial Crises and Economic Activity // NBER Working Papers. – 2015. – No. 15379.

³ Barrell R., Davis E., Karim D., Liadze I. Was the Subprime Crisis Unique? An Analysis of the Factors that Help Predict Banking Crises in OECD Countries // NIESR Discussion Paper. – No. 363.

⁴ Schularick, Moritz, Alan M. Taylor. Credit Booms Gone Bust: Monetary Policy, Leverage Cycles, and Financial Crises, 1870–2008 // American Economic Review. – Vol. 102. – No. 2. – 1029–61; McLeay, Michael, Amar Radia, Ryland Thomas. Money Creation in the Modern Economy // Bank of England Quarterly Bulletin, Q1. – P. 14–27.

внесок внесли О. І. Драпиковський, І. Б. Іванова, В. М. Шалаєв⁵; пріоритетів забезпечення інвестиційними ресурсами будівництва житла – О. М. Колмакова, В. В. Смачило⁶; розвитку сучасного житлового будівництва – Ю. М. Манцевич⁷; державного регулювання житлового будівництва – О. Непомнящий⁸; науково-методичних підходів функціонування механізмів залучення джерел фінансування інвестицій у будівництво житла – Ю. М. Сафонов, В. Г. Євсєєва⁹; фінансового забезпечення житлового будівництва – Д. О. Фаріон¹⁰. Положення теорії й практики фінансового забезпечення житлового будівництва розглядалися також у роботах зарубіжних учених: А. А. Цыганов, Д. В. Брызгалов, А. Д. Языков, А. Г. Семенюк (удосконалення механізмів страхування для підвищення доступності іпотечних кредитів для населення)¹¹; І. Р. Чанышев (особливості кластеризації житлово-комунального комплексу)¹². Більшість проблем вибору методів фінансування житлового будівництва, відомих з економічної теорії й практики, у багатьох випадках не доведені до конкретних науково-методичних розробок з використанням фінансових послуг.

Розвиток ринку житлової нерухомості потребує дослідження стану і наявності житлового фонду, масштабності і активності житлового будівництва, вартості житла і його доступності, ступеня забезпеченості населення житлом, активності здійснення операцій на ринку нерухомості. Визначення методик надання фінансових послуг у сфері житлового будівництва в контексті підвищення доступності житла для всіх верств населення.

⁵ Шалаєв В. М. Тенденції ринку нерухомості України: реалії та прогнози, 2007–2013 / В. М. Шалаєв, О. І. Драпиковський, І. Б. Іванової. – К. : Арт Економі, 2012. – 240 с.

⁶ Колмакова О. М. Забезпечення інвестиційними ресурсами будівництва житла з метою скорочення його вартості / О. М. Колмакова, В. В. Смачило // Комунальне господарство міст. – 2013. – № 108. – С. 97–104.

⁷ Манцевич Ю. М. Концептуальний прогноз розвитку житлового будівництва в Україні на фоні загальної кризи містобудування / Ю. М. Манцевич // Економіка та держава. – 2015. – № 4. – С. 6–10.

⁸ Непомнящий О. Аналіз стану державного регулювання житлового будівництва в Україні / О. Непомнящий // Держава і ринок. – 2012. – № 4 (12). – С. 124–130.

⁹ Сафонов Ю. М. Про механізми залучення та джерела фінансування інвестицій у будівництво житла в Україні / Ю. М. Сафонов, В. Г. Євсєєва // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 16. – С. 18–21.

¹⁰ Фаріон Д. О. Фінансове забезпечення житлового будівництва в Україні [Електронне наукове фахове видання] / Д. О. Фаріон // Ефективна економіка. – 2010. – № 11. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=396>.

¹¹ Цыганов А. А. Применение механизмов страхования для повышения доступности ипотечных кредитов для населения России / А. А. Цыганов, Д. В. Брызгалов, А. Д. Языков, А. Г. Семенюк // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2015. – № 1 (235). – С. 3–9.

¹² Чанышев И. Р. Кластеризация жилищно-коммунального комплекса как одно из направлений его реформирования / И. Р. Чанышев // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2015. – № 2 (236). – С. 56–59.

Комплексний характер дослідження ринків житлової нерухомості потребує врахування економічної ментальності та інституційної довіри. Поняття «нерухоме майно» трактують з позиції соціально-економічних аспектів: нерухомість – товар, нерухомість – фінансовий актив, нерухомість – послуга, нерухомість – благо. У 2015 році змінили власників 344,6 тис. квартир і будинків; було укладено 216 тис. договорів купівлі-продажу, або на 8,2% більше, ніж у 2014 році¹³.

В умовах економічного спаду відбувається зниження попиту на житло й зменшення продажу житлової нерухомості. Водночас при зростанні цін на зведення житлових будинків виникає відкладений попит на житло. За даними Державної служби статистики України в січні-жовтні 2015 року у порівнянні з аналогічним періодом 2014 року ціни на будівельно-монтажні роботи зросли на 22,1%; ціни на будівельно-монтажні роботи зросли в сфері будівництва трубопроводів, комунікацій і ліній електропередач – на 28%, а у сфері зведення житлових будинків – на 22,2%. Вартість будівельних робіт в жовтні 2015 року в порівнянні з вереснем збільшилася на 0,9%¹⁴.

Структурно-логічна модель фінансового забезпечення ринку нерухомості, зокрема будівництва житла, потребує визначення форм фінансування, фінансових методів, фінансових важелів впливу, фінансових інструментів. З точки зору вибору фінансових методів особливої уваги заслуговує форма вираження фінансових відносин, що визначає конкретні способи формування і використання кредитування, бюджетного фінансування та самофінансування.

Концептуалізацію фінансового управління розвитку житлової нерухомості доцільно формалізувати з урахуванням підходів забезпечення «проактивної» реакції на зміни на ринку фінансових послуг. В умовах політико-економічного протистояння і загострення кризових процесів в економіці України, яке супроводжується макроекономічною дестабілізацією, поглиблюються девальваційні явища, які зумовлюють розкручування інфляційних процесів в країні, що знецінює доходи громадян. Експерти МВФ вважають, що в 2017 році пріоритетами економічної політики в країнах з ринком, що формується, і країнах, що розвиваються, є проведення структурних реформ для усунення вузьких місць в інфраструктурі, підтримка формування динамічного і сприятливого для інновацій ділового середовища, зміцнення людського капіталу¹⁵. Актуальним залишається проблематика підвищення

¹³ Как украинцы экономят на оформлении недвижимости (2016) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.eizvestia.com/news-markets/full/715-kak-ukraincy-ekonomyat-na-oformlenii-nedvizhimosti>.

¹⁴ Будівництво житла в Україні істотно подорожчало [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://100realty.ua/uk/news/36974>.

¹⁵ Снижение спроса, ухудшение перспектив // Бюллетень ПРМЭ. – 2016, январь. – 7 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/WEO/2016/update/01/pdf/0116r.pdf>.

темпів зростання й забезпечення подальшого зближення по рівнях доходів цих країн із країнами з розвинутою економікою, що сприятиме розвитку ринку фінансових послуг і підвищенню соціальних стандартів життя, зокрема забезпечення житлом.

Уряд України впроваджує концепцію дерегуляції так звану «нова політика державного управління»¹⁶, яка має сприяти реформуванню податкової системи та полегшенню ведення бізнесу. Здійснюються заходи по створенню дієвого механізму врегулювання проблемних питань, пов'язаних із погашенням заборгованості суб'єктів господарювання. Щодо ринку нерухомості, по передбачено, по-перше, збільшити граничний розмір ставки податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, з 2% до 3% розміру мінімальної заробітної плати за 1 кв. метр загальної площі, запровадивши при цьому додаткову ставку податку в розмірі 25 тис. грн. для квартир площею понад 300 кв. метрів, будинків – понад 500 кв. метрів за кожен такий об'єкт. По-друге, за місцевими радами зберігається право приймати рішення щодо доцільності запровадження даного податку та визначення розміру його ставок.

Запровадження податку на нерухоме майно та фінансова невизначеність активізують укладання договорів купівлі-продажу житла і зміни власників майна. Ринок житла – це сукупність економіко-правових відносин, які виникають між суб'єктами в процесі купівлі-продажу й обміну житла. Право користування житлом виникає в процесі цивільних правовідносинах. В речових правовідносинах право користування житлом розглядається як суб'єктивне право власника на користування своїм майном, право користування житлом, яке виникає у членів сім'ї власника житла, а також право користування житлом, яке виникає у спадкових правовідносинах на підставі заповідального відказу (легату), що по суті є речовим правом. В 2013 році через обмін і дарування оформлялося лише 22% угод, а в 2015 році – 28%. Так, у 2015 році оформлено 92,2 тис. договорів дарування¹⁷. Дарування, якщо це не стосується першого ступеня споріднення (чоловік-дружина, батьки-діти), по оподатковуванню мало чим відрізняється від процесу купівлі-продажу, тому зростання цих угод – на 1,8%. Водночас обмін стає усе більше популярним: за 2015 рік виріс на 17,4% – до 4,6 тис.

З метою формування прозорих відносин володіння нерухомістю Кабінет Міністрів України прийняв Постанову «Про деякі питання надання інформації про зареєстровані речові права на нерухоме майно та їх обтяження» № 722 від

¹⁶ Звіт про хід і результати виконання програми діяльності Кабінету Міністрів України у 2015 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/control/ru/cardnpd?docid=248801229>.

¹⁷ Как украинцы экономят на оформлении недвижимости (2016) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.eizvestia.com/news-markets/full/715-kak-ukraincy-ekonomyat-na-oformlenii-nedvizhimosti>.

24 грудня 2014 року, яка встановлює порядок надання фізичним і юридичним особам інформації з Державного реєстру речових прав на нерухоме майно. На практиці відкритий доступ до Реєстру є прогресивним кроком у напрямку інтеграції українського законодавства до європейських стандартів і норм, а також формування більш прозорих відносин володіння нерухомістю.

У рамках дослідження необхідно акцентувати увагу на формуванні і функціонуванні фінансового механізму інвестування будівництва житла. В економічній літературі визначено, що ефективність функціонування фінансового механізму має ґрунтуватися на взаємодії його елементів¹⁸. В ідеальному варіанті ефективність формування і функціонування фінансового механізму залежить від цілеспрямованості кожного елемента фінансового механізму на виконання властивого йому завдання; спрямування дії всіх елементів фінансового механізму на процес отримання передбаченого обсягу фінансових ресурсів з метою покриття витрат відповідної діяльності; зворотного зв'язку елементів фінансового механізму вертикального та горизонтального рівнів; своєчасності реагування складових фінансового механізму на зміни макро- та мікросередовища. Процес інвестування будівництва житла потребує визначення основних концепцій фінансового забезпечення ринку житла, які базуються на постулатах теорій «субординації джерел фінансування», «асиметричної інформації» та «статичного компромісу».

Кравченко С. О., Марковський С. С. поняття «фінансове забезпечення» визначають як процес організації фінансування на основі відповідної системи фінансування¹⁹. Науково-методичні підходи дослідження фінансового забезпечення потребують визнання системної діяльності, що включає дві такі складові: основна діяльність (мобілізація, накопичення, перетворення та розподіл фінансових ресурсів з метою досягнення цілей певної організаційної системи (функціональна підсистема)); управлінська діяльність (гарантування належної ефективності та результативності фінансового забезпечення (управлінська підсистема)).

Проблеми теорії й реалізації економічного зростання на різних рівнях управління є важливим в сучасних умовах фінансової нестабільності. Аналіз літературних джерел свідчить, що стійкість є зовнішньою формою, зовнішнім проявом внутрішньої структури системи, відтак основа стійкості економіки

¹⁸ Пігуль Н. Г. Особливості реалізації фінансового механізму бюджетних установ [Електронний ресурс] / Н. Г. Пігуль, О. В. Люта. – Режим доступу: http://uabs.edu.ua/images/stories/docs/K_F/Liuta_008.pdf.

¹⁹ Кравченко С. О. Сутність фінансового забезпечення державної регіональної політики. – [Електронний ресурс] / С. О. Кравченко, С. С. Марковський. – Режим доступу: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej13/txts/Kravchenko.pdf>.

закладена всередині макросистеми²⁰. Оскільки існує ймовірність настання тривалого депресивного стану в розвитку економіки, тому в фінансовій науці й на практиці проявляється зростаючий інтерес до методів забезпечення фінансового управління розвитку житлової нерухомості²¹.

Особливої уваги заслуговує розробка імперативів наукової концептуалізації фінансових послуг у сфері житлового будівництва. Концептуалізація (лат. *conceptus* – думка, подання; англ. *conceptualization*; нім. *Konzeptualisierung*) – процес побудови концептуальної моделі дослідження; визначення понять, відносин і механізмів управління, необхідних для опису процесів прийняття рішень у певній сфері. Важливою методологічною основою наукової концептуалізації фінансового управління розвитку житлової нерухомості є розробка постулатів житлової політики, тобто сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються у процесі фінансового забезпечення²². Поділяємо точку зору вчених-економістів, які визначають фінансову політику як форму реалізації фінансової ідеології і фінансової стратегії розвитку економічного агента розрізі найбільш важливих аспектів фінансової діяльності на окремих етапах її здійснення з метою досягнення головної стратегічної цілі цієї діяльності²³.

Наведемо змістовні характеристики основних концепцій фінансового забезпечення ринку житлової нерухомості, які базуються на постулатах теорій «субординації джерел фінансування», «асиметричної інформації» та «статичного компромісу». Положення теорії субординації джерел фінансування у 60-х роках ХХ ст. розробив Г. Дональдсон (теорія Г. Дональдсона). На основі зіставлення основних постулатів теорій Міллера-Модільяні та Г. Дональдсона виникла сигнальна теорія С. Майєра (теорія асиметричної інформації). Суть теорії асиметричної інформації полягає в інформуванні фінансовими менеджерами потенційних інвесторів про стан і перспективи інвестування. Теорія статичного компромісу враховує витрати суб'єкта господарювання на

²⁰ Бойко А. Еволюція концепції стійкості: від природничого до економічного контексту / А. Бойко // Економічна теорія. – 2013. – № 4. – С. 29–32.

²¹ Карпа І. С. Наукова концептуалізація фінансового управління розвитку житлової нерухомості / І. С. Карпа // Проблеми та перспективи розвитку підприємництва / Харківський національний автомобільно-дорожній університет. – Харків, 2016. – Вип. 1. – Част. 12. – С. 196–202.

²² Карпа І. С. Методологія іпотечного житлового кредитування у контексті національних вимірів / І. С. Карпа // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – Том 24. – № 1. – С. 139–144.

²³ Петрук І. Р. Фінансова стратегія як передумова успішного функціонування та розвитку банку / І. Р. Петрук, Т. В. Дивульська // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування : зб. наук. праць. Серія «Економічні науки». – 2010. – Вип. 1 (49). – С. 156–160.

вихід із кризового стану в умовах фінансової нестабільності. Суть цієї теорії полягає у зменшенні вартості суб'єкта господарювання при значному збільшенні плеча фінансового важеля.

В економічній літературі поняття «фінансове забезпечення» визначається як процес організації фінансування на основі відповідної системи фінансування²⁴. З точки зору науково-методичних підходів фінансове забезпечення досліджують як системну діяльність, що включає дві складові: основна діяльність, що реалізує його призначення і полягає в мобілізації, накопиченні, перетворенні та розподілі фінансових ресурсів на шляху до кінцевого їх споживача з метою досягнення цілей певної організаційної системи (функціональна підсистема); управлінська діяльність, що покликана гарантувати належну ефективність та результативність фінансового забезпечення (управлінська підсистема).

Виходячи з логіки дослідження сутність вибору джерел фінансування житла доцільно визначати відбором фінансових послуг і форм залучення зовнішніх джерел фінансування і їх оптимізації з приватними житловими інвестиціями громадян, а також вибору схем мінімізації податкових платежів²⁵. Вибір джерел фінансування житлового будівництва проявляється у визначенні джерел, форм та методів забезпечення та використання фінансових ресурсів. Основні джерела фінансування житла включають такі: власні фінансові ресурси інвестора; позикові фінансові ресурси інвестора; залучені фінансові ресурси інвестора; бюджетні інвестиції; приватні інвестиції фізичних осіб.

При побудові структурно-логічної моделі фінансового забезпечення житлової нерухомості необхідно визначити головні складові: фінансові методи; форми фінансування; фінансові інструменти; фінансові важелі впливу. Фінансові методи – це форма вираження фінансових відносин, що визначає конкретні способи формування і використання фінансових ресурсів (кредитування, бюджетне фінансування, самофінансування).

Поняття «розвитку» можна навести через такі визначення: незворотна, направлена, закономірна зміна матеріальних та ідеальних об'єктів; перехід від одного якісного стану до іншого, від старого до нового; незворотна, направлена, закономірна зміна об'єктів, в результаті якої виникає їх новий якісний стан; поступовий рух, еволюція, перехід від одного стану до іншого. Ми визначаємо розвиток як рух вперед, формування нових структурних характеристик об'єкта та розширення сегменту його діяльності.

²⁴ Кравченко С. О. Сутність фінансового забезпечення державної регіональної політики [Електронний ресурс] / С. О. Кравченко, С. С. Марковський. – Режим доступу: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej13/txts/Kravchenko.pdf>.

²⁵ Карпа І. С. Вибір джерел фінансування житлового будівництва в умовах реалізації нової економічної політики / І. С. Карпа // *European Journal of Economics and Management*. – 2016. – Vol. 2. – Issue 2. – P. 166–172.

Соціально-економічна сутність управління розвитку житлової нерухомості дає змогу сформулювати модель фінансування житлової нерухомості з урахуванням тенденцій розвитку національного ринку нерухомості. Теорія ефективності управління актуалізується з точки зору традиційного, сучасного й перспективного підходів. Сутність та зміст поняття «управління» визначається крізь його основні функції: вибір цілей, організацію, мотивацію, координацію, контроль.

У структурі методів фінансового забезпечення особливе значення займає фінансове регулювання, яке відбувається через фінансовий механізм²⁶, систему оподаткування (через податкові важелі)²⁷. У даному контексті доцільно враховувати такі податкові важелі: зміну ставок, терміни, базу оподаткування, кількість пільг. Важливою підсистемою фінансового механізму є фінансове регулювання, яке включає: правове регламентування, фінансове прогнозування, фінансове планування, фінансовий контроль.

Незважаючи на чисельність досліджень²⁸, в сучасній літературі відсутня загальноприйнята класифікація підсистем фінансового механізму, яка б широко використовувалася як в теоретичному, так і в прикладному аспекті фінансової діяльності. На практиці ефективність функціонування фінансового механізму має ґрунтуватися на взаємодії його елементів: цілеспрямованості кожного елемента фінансового механізму на виконання властивого йому завдання; спрямування дії всіх елементів фінансового механізму на процес отримання передбаченого обсягу фінансових ресурсів з метою покриття витрат відповідної діяльності; зворотного зв'язку елементів фінансового механізму вертикального та горизонтального рівнів; своєчасності реагування складових фінансового механізму на зміни макро- та мікросередовища.

Як показала практика, залежно від джерела інвестицій та способу їх залучення, виділяють три механізми фінансування будівництва: ринковий механізм (акумуляції в інвестиційних цілях фінансових ресурсів підприємств, організацій, фінансових установ та грошових коштів населення); держаний механізм (залучення бюджетних та позабюджетних коштів у будівництво); змішаний механізм (будівництво за рахунок державних коштів фінансується тільки частково).

²⁶ Пігуль Н. Г. Особливості реалізації фінансового механізму бюджетних установ / Н. Г. Пігуль, О. В. Люта. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uabs.edu.ua/images/stories/docs/K_F/Liuta_008.pdf.

²⁷ Осьмірко І. В. Система фінансового забезпечення інноваційного розвитку: поняття, структура та принципи функціонування / І. В. Осьмірко // БІЗНЕСІНФОРМ. – 2012. – № 7. – С. 48.

²⁸ Пігуль Н. Г. Особливості реалізації фінансового механізму бюджетних установ / Н. Г. Пігуль, О. В. Люта. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uabs.edu.ua/images/stories/docs/K_F/Liuta_008.pdf.

Даниленко А. І. визнає відсутність позитивної тенденції в економічному розвитку України за роки її незалежності, тому інституційні зміни у системі управління економікою мають здійснюватися з урахуванням хронічного дефіциту фінансових ресурсів²⁹. У сучасній економіці дефіцит власних фінансових ресурсів суб'єктів економіки доповнюється нестабільністю фінансового стану інституційних інвесторів (банків, страхових компаній, інвестиційних компаній). Водночас надто високою залишається вартість банківських послуг. Зауважимо, що використання кредитної форми фінансування примушує інвесторів ретельніше оцінювати економічну ефективність, з метою її максимізації, іншими словами, забезпечити не лише погашення кредиту, а й сплату відповідних відсотків³⁰.

У світовій економіці застосовують інвестиційну модель дворівневої системи іпотечного кредитування. Фінансові послуги для іпотечного кредитування формують не лише за рахунок джерел, які притаманні однорівневій системі іпотечного кредитування, а й за рахунок ресурсів, які мобілізуються з фінансових ринків. Нормативно-правовими основами процесу управління майном для фінансування об'єктів будівництва та/або здійснення операцій з нерухомістю є Закони України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12 липня 2001 року № 2664-III; «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю» від 19 червня 2003 року № 978-IV, «Про іпотеку» від 5 червня 2003 року № 898-IV; «Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати» від 19 червня 2003 р. № 979-IV; Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Методики розрахунку вартості чистих активів фондів операцій з нерухомістю» від 19 серпня 2009 року № 893.

На практиці первинні кредитори іпотечних кредитів виконують функції фінансових посередників, які займаються продажем та перепродажем цих кредитів. Вважаємо, що дворівнева система іпотечного кредитування забезпечує ефективність функціонування і розвитку вторинного іпотечного ринку.

Схеми іпотечного кредитування вимагають розширеної інфраструктури іпотечного ринку і ринку фінансових послуг, посилення контролю держави за забезпеченням системного балансу між сукупною ціною цінних паперів і закладних, які іпотечні банки надають емітентам для забезпечення їхніх емісій.

²⁹ Даниленко А. І. Фінансові аспекти управління економічним розвитком / А. І. Даниленко // Економіка України. – 2015. – № 10. – С. 14–21.

³⁰ Старицька О. П. Вдосконалення системи фінансування інноваційної діяльності в Україні / О. П. Старицька, Т. М. Старицький. – С. 212. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://vlp.com.ua/files/30_12.pdf; Ільченко-Сюйва Л. В. Довгострокове проектне фінансування у забезпеченні державної політики економічного зростання / Л. В. Ільченко-Сюйва // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 1. – С. 95.

Депозитну модель іпотечного кредитування застосовують спеціалізовані іпотечні та універсальні банки. Дана модель ґрунтується на первинному ринку закладних. Банківська установа, надаючи довготермінові кредити населенню, залучає ресурси з різних джерел (міжбанківські кредити, цільові кредитні лінії, рахунки і депозити клієнтів, боргові цінні папери, а також кошти від продажу заставних листів). Організаційно-правова простота організації іпотечного кредитування на основі згаданої моделі зумовила її використання в Україні.

Проте основною перепорою на шляху проникнення системи іпотечного кредитування в широкі маси населення є те, що середньостатистичні громадяни зараз знаходяться нижче так званого «іпотечного порогу», встановленого банками, оскільки обраний курс, зорієнтований на надання послуг з іпотечного кредитування виключно «елітарним» клієнтам³¹. Дана модель залежить від рівня ставки відсотка та кількості залучених кредитних ресурсів.

Цільова модель базується на фінансових ресурсах учасників за контрактами збережень і характерною її рисою є замкненість. Основним джерелом надання кредитів є лише кошти, накопичені учасниками іпотечних відносин за контрактами заощаджень, тому модель не залежить від стану фінансового ринку.

В Україні дефіцит власних фінансових ресурсів суб'єктів економіки доповнюється нестабільністю фінансового стану банків, що впливає на вартість банківських послуг. У 2015 році кількість нових іпотечних договорів зменшилася на 18,6% – до 13,7 тис.³² Ресурси банку, що залучаються на довгостроковий період, є досить дорогими, що зумовлює високу вартість кредитних ресурсів. Це ускладнює іпотечне кредитування для середніх верств населення, які є основними споживачами іпотечних кредитів. Девальвація гривні суттєво вплинула на матеріальний стан позичальників іпотечних кредитів у валютному еквіваленті.

Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» від 24.12.2015 № 909-VIII передбачає звільнення від податку на доходи фізичних осіб суми коштів, прощені кредитором за іпотечними кредитами в іноземній валюті, що отримані на придбання єдиного житла. Це сприятиме реструктуризації валютних кредитів на єдине житло і зниженню соціальної напруги в суспільстві³³.

³¹ Циганов С. Заходи державної підтримки банківських систем в економічно розвинутих країнах під час фінансової кризи / С. Циганов, К. Олексенко // Вісник Національного банку України. – 2014. – № 1. – С. 12–19.

³² Как украинцы экономят на оформлении недвижимости (2016) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.eizvestia.com/news-markets/full/715-kak-ukraincy-ekonomyat-na-oformlenii-nedvizhimosti>.

³³ Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році: Закон України від

Актуальною тематикою є сприяння соціального захисту військовослужбовців і членів їхніх родин з урахуванням продовження макроекономічної дестабілізації та військового конфлікту на сході країни. У 2015 році з фондів Міністерства оборони України сім'ям учасників антитерористичної операції виділено 186 квартир, з них 94 – сім'ям загиблих військовослужбовців; органами місцевого самоврядування надано 1191 земельну ділянку під індивідуальну житлову забудову для працівників органів внутрішніх справ та поліції, які брали участь в антитерористичній операції; 9 949 демобілізованим учасникам АТО надано допомогу в оформленні документів для отримання земельної ділянки³⁴.

Кабінет міністрів України відповідно до постанови «Про внесення змін у Порядок визначення розміру й надання військовослужбовцем і членам їхніх родин грошової компенсації за належне їм для одержання житлове приміщення» від 16 березня 2016 року № 183 розширив коло військовослужбовців, яким буде надаватися грошова компенсація за житлове приміщення, надання якої передбачене законодавством³⁵. По-перше, встановлений перелік категорій осіб, яким буде надаватися грошова компенсація для одержання житлового приміщення, доповнений категорією осіб, які користуються правом першочергового одержання житлових приміщень. По-друге, розробляються заходи про надання державної компенсацію в розмірі 50% вартості будівництва (придбання) доступного житла або пільгового іпотечного житлового кредиту учасникам антитерористичної операції. Розв'язання соціальної проблеми житлового забезпечення військовослужбовців і членів їхніх родин має реалізуватися через програми уряду, зокрема аналог – програма «Власний дім», яка передбачає державне пільгове довготермінове кредитування індивідуальних сільських забудовників.

В умовах зростання попиту на житло внутрішньо переміщеними особами падіння ринку іпотеки впливає на забудовників, яким стає все складніше продавати житло приватним інвесторам. В Україні станом на січень 2016 року частка недіючих кредитів становила 44%. У більшості країн з англо-саксонською системою право на довірчу власність є альтернативою

24.12.2015 року № 909-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/909-19>.

³⁴ Звіт про хід і результати виконання програми діяльності Кабінету Міністрів України у 2015 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/control/ru/cardnpd?docid=248801229>.

³⁵ Кабмін розширив коло військових, яким буде надаватися грошова компенсація за житло (2016, 21 березня) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/news/-/371917/kabmin-rozshyryv-kolo-vijskovyuh-yakum-bude-nadavatysya-groshova-kompensatsiya-zazhytlo>; Про внесення змін до Порядку визначення розміру і надання військовослужбовцям та членам їх сімей грошової компенсації за належне їм для отримання жиле приміщення: Постанова Кабінет міністрів України від 16 березня 2016 року № 183 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/control/ru/cardnpd?docid=248902834>.

традиційному заставному кредитуванню. У випадку з довірчою власністю власником виступає кредитор. Кредитор, який отримав майно в довірчу власність (довірчий власник), не має права користуватися і самостійно розпоряджатися таким майном, крім як у випадку звернення стягнення на нього у порядку, встановленому законом. Доповнення Цивільного кодексу статтями про довірчу власність сприятиме активізації іпотечного кредитування житла.

При розробці програм житлового будівництва доцільно використовувати постулати так званої «моделі проектного циклу», розробленої Європейською комісією³⁶, яка визначає такі етапи: програмування (виявлених пріоритетів, можливостей і ризиків впровадження проекту); визначення (аналіз та відбір запропонованих програм на основі певних критеріїв оцінювання та визначення проектів); формулювання (аналіз проектів з метою з'ясування їхньої технічної та фінансової «реалістичності»); фінансування (підписання меморандуму щодо фінансування проекту); впровадження (реалізація проекту від розробки технічних схем, будівництва до здачі об'єкта в експлуатацію); оцінювання (завершальний етап реалізації проекту, на якому отримані результати порівнюються з тими припущеннями, що були зроблені на попередніх етапах).

В умовах складної макроекономічної ситуації в Україні розвиток програм молодіжного житлового кредитування дає змогу молоді отримати нове житло в кредит на пільгових умовах. Особливої уваги заслуговують пільгові житлові кредити молодим родинам. Чеський уряд схвалив законопроект³⁷, відповідно до якого молоді родини зможуть одержати пільгові кредити на житло: до молодих родин будуть відносити жителів країни до 36 років, які виховують дитину до 6 років; кредити в розмірі від 50 тис. крон (1,8 тис. євро) до 600 тис. крон (22 тис. євро) передбачається видавати на будівництво або покупку квартири (будинку) з Державного фонду сприяння розвитку житлового будівництва; максимальна величина кредиту (600 тис. крона) повинна становити не більше половини витрат на житло; процентна ставка пов'язана з базовою ставкою ЄС (відноситься до державної допомоги, що зараз коливається в межах 0,46%; до неї буде додано 1–2%); ставка по кредиту фіксована на 5 років (максимальний строк надання кредиту від 15 до 21 років); достроково кредит можна буде погасити коли завгодно без будь-яких зборів. В 2016 році планується видати пільгових житлових кредитів на 100 млн. крон (3,7 млн. євро). Цей досвід заслуговує уваги і визначає потребу створення Державного фонду сприяння розвитку житлового будівництва.

³⁶ Посібник з підготовки заявок на фінансування проектів розвитку інженерної інфраструктури територіальних громад / З. Єнджеєвські; за ред.: Д. Літча, В. Лисенка. – К.: «К.І.С.», 2009. – С. 13–14.

³⁷ У Чехії будуть видавати пільгові житлові кредити молодим сім'ям (2016, 13 березня) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/news/-/371232/u-chehiyi-budut-vydavaty-pilgovy-zhytlovi-kredyty-molodym-simyam>.

З наведеного вище можна зробити наступні висновки щодо вибору джерел фінансування житлового будівництва і фінансових послуг у контексті визначення науково-методичних засад підвищення доступності житла для всіх верств населення. По-перше, важливими детермінантами формування ринку житлової нерухомості є врахування постулатів нової економічної політики стосовно реалізації концепції дерегуляції, спрямованої на реформування податкової системи та полегшенню ведення бізнесу. У контексті проведеного дослідження варто визнати, що дестабілізуючі події (АТО, інфляція, реформування економіки) перестали впливати на прийняття громадянами рішення щодо довготермінових інвестицій, зокрема придбання житла. Попит змістився в сегмент бюджетного житла: на вторинному ринку покупки здійснює до 80% покупців; недорогими в м. Києві вважаються квартири по 20–40 тис. дол. США, що пояснюється девальвацією гривні.

По-друге, сучасний ринок житла доцільно розглядати з урахуванням розвитку територій й сприятливості умов проживання населення. Житло має цінність при розвитку суміжних соціально-економічних сфер, територій, врахуванні особливостей екологічної обстановки, забезпеченості населення об'єктами охорони здоров'я, побутового обслуговування та торгівлі. Підвищення забезпечення населення житлом, рівня його доступності потребує модернізації об'єктів соціально-комунальної інфраструктури і розвитку фінансових послуг для індивідуальних інвесторів.

По-третє, соціально-економічна сутність розвитку ринку житлової нерухомості дає змогу сформулювати модель фінансування житлової нерухомості з урахуванням традиційного, сучасного й перспективного підходів. Розвиток національного ринку житлової нерухомості потребує узгодження пріоритетності застосуванням таких видів моделей іпотечного ринку: цільової (контрактно-ощадна модель іпотечного кредитування), депозитної (класична континентальна модель іпотечного кредитування) та інвестиційної (американська модель іпотечного кредитування із вторинним ринком іпотечного кредиту). У перспективі формуванню механізму здешевлення позичкових фінансових ресурсів має сприяти розвиток іпотечного ринку і ринку фінансових послуг, диверсифікація і розширення видів іпотечних інструментів.

Література

1. Бойко А. Еволюція концепції стійкості: від природничого до економічного контексту / А. Бойко // *Економічна теорія*. – 2013. – № 4. – С. 27–37.
2. *Будівництво житла в Україні істотно подорожчало [Електронний ресурс]*. – Режим доступу: <http://100realty.ua/uk/news/36974>.

3. Василевский Е. Г. Джеймс Милль и Мак-Куллох // *Всемирная история экономической мысли: В 6 томах / Гл. ред. В. Н. Черковец. – М.: Мысль, 1988. – Т. II. От Смита и Рикардо до Маркса и Энгельса. – 574 с.*
4. Даниленко А. І. Фінансові аспекти управління економічним розвитком / А. І. Даниленко // *Економіка України. – 2015. – № 10. – С. 4–22.*
5. Звіт про хід і результати виконання програми діяльності Кабінету Міністрів України у 2015 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmi.gov.ua/control/ru/cardnpd?docid=248801229>.
6. Ільченко-Сюйва Л. В. Довгострокове проектне фінансування у забезпеченні державної політики економічного зростання / Л. В. Ільченко-Сюйва // *Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 1. – С. 94–98.*
7. Кабмін розширив коло військових, яким буде надаватися грошова компенсація за житло (2016, 21 березня) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/news/-/371917/kabmin-rozshyryv-kolo-vijskovyuh-yakym-bude-nadavatysya-groshova-kompensatsiya-za-zhytlo>.
8. Как украинцы экономят на оформлении недвижимости (2016) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.eizvestia.com/news-markets/full/715-kak-ukraincy-ekonomuyat-na-oformlenii-nedvizhimosti>.
9. Карпа І. С. Вибір джерел фінансування житлового будівництва в умовах реалізації нової економічної політики / І. С. Карпа // *European Journal of Economics and Management. – 2016. – Vol. 2. – Issue 2. – P. 166–172.*
10. Карпа І. С. Методологія іпотечного житлового кредитування у контексті національних вимірів / І. С. Карпа // *Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – Том 24. – № 1. – С. 139–144.*
11. Карпа І. С. Наукова концептуалізація фінансового управління розвитку житлової нерухомості / І. С. Карпа // *Проблеми та перспективи розвитку підприємництва / Харківський національний автомобільно-дорожній університет. – Харків, 2016. – Вип. 1. – Част. 12. – С. 196–202.*
12. Колмакова О. М. Забезпечення інвестиційними ресурсами будівництва житла з метою скорочення його вартості / О. М. Колмакова, В. В. Смачило // *Комунальне господарство міст. – 2013. – № 108. – С. 97–104.*
13. Кравченко С. О. Сутність фінансового забезпечення державної регіональної політики / С. О. Кравченко, С. С. Марковський. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej13/txts/Kravchenko.pdf>.
14. Манцевич Ю. М. Концептуальний прогноз розвитку житлового будівництва в Україні на фоні загальної кризи містобудування / Ю. М. Манцевич // *Економіка та держава. – 2015. – № 4. – С. 6–10.*

15. МВФ *начинает обсуждения будущего международной валютно-финансовой системы* (2016, 17 марта) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/survey/so/2016/POL031716AR.htm>.

16. Непомнящий О. *Аналіз стану державного регулювання житлового будівництва в Україні* / О. Непомнящий // *Держава і ринок*. – 2012. – № 4 (12). – С. 124–130.

17. Осьмірко І. В. *Система фінансового забезпечення інноваційного розвитку: поняття, структура та принципи функціонування* / І. В. Осьмірко // *БІЗНЕСІНФОРМ*. – 2012. – № 7. – С. 47–49.

18. Петрук І. Р. *Фінансова стратегія як передумова успішного функціонування та розвитку банку* / І. Р. Петрук, Т. В. Дивульська // *Вісник Національного університету водного господарства та природокористування: Зб. наук. праць: Серія «Економічні науки»*. – 2010. – Вип. 1 (49). – С. 154–161.

19. Пігуль Н. Г. *Особливості реалізації фінансового механізму бюджетних установ* / Н. Г. Пігуль, О. В. Люта. – [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://uabs.edu.ua/images/stories/docs/K_F/Liuta_008.pdf.

20. *Посібник з підготовки заявок на фінансування проектів розвитку інженерної інфраструктури територіальних громад* / З. Єнджеєвські; за ред.: Д. Літча, В. Лисенка. – К.: «К.І.С.», 2009. – 128 с.

21. *Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році: Закон України від 24.12.2015 року № 909-VIII*. – [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon3.rada.gov.ua/Laws/show/909-19>.

22. *Про внесення змін до Порядку визначення розміру і надання військовослужбовцям та членам їх сімей грошової компенсації за належне їм для отримання жиле приміщення: Постанова Кабінет міністрів України від 16 березня 2016 року № 183*). – [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kmi.gov.ua/control/ru/cardnpd?docid=248902834>.

23. *Про житловий фонд соціального призначення: Закон України від 25 грудня 2008 року № 800-VI (із змінами та доповненнями станом на 16 жовтня 2012 року)* [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3334-15/page>.

24. Сафонов Ю. М. *Про механізми залучення та джерела фінансування інвестицій у будівництво житла в Україні* / Ю. М. Сафонов, В. Г. Євсєєва // *Інвестиції: практика та досвід*. – 2013. – № 16. – С. 18–21.

25. *Снижение спроса, ухудшение перспектив* // *Бюллетень ПРМЭ*. – 2016, январь. – 7 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/WEO/2016/update/01/pdf/0116r.pdf>.

26. Старицька О. П. Вдосконалення системи фінансування інноваційної діяльності в Україні / О. П. Старицька, Т. М. Старицький. – С. 209–213. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://vlp.com.ua/files/30_12.pdf.
27. Тенденції ринку нерухомості України: реалії та прогнози, 2007–2013: [монографія] / Шалаєв В. М. [та ін.]; [за ред. О. І. Драніковського, І. Б. Іванової]; УВЕКОН. – К. : Арт Економі, 2012. – 240 с.
28. У Чехії будуть видавати пільгові житлові кредити молодим сім'ям (2016, 13 березня) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/news/-/371232/u-chehiyi-budut-vydavaty-pilgovi-zhytlovi-kredyty-molodym-simuyam>.
29. Фаріон Д. О. Фінансове забезпечення житлового будівництва в Україні [Електронне наукове фахове видання] / Д. О. Фаріон // Ефективна економіка. – 2010. – № 11. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=396>.
30. Харрод Р. Теория экономической динамики: пер. с англ. В. Е. Маневича / Под ред. В. Г. Гребенникова. – М.: ЦЭМИ РАН, 2008. – 210 с.
31. Циганов С. Заходи державної підтримки банківських систем в економічно розвинутих країнах під час фінансової кризи / С. Циганов, К. Олексенко // Вісник Національного банку України. – 2014. – № 1. – С. 12–19.
32. Цыганов А. А. Применение механизмов страхования для повышения доступности ипотечных кредитов для населения России / А. А. Цыганов, Д. В. Брызгалов, А. Д. Языков, А. Г. Семенюк // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2015. – № 1 (235). – С. 2–10.
33. Чанышев И. Р. Кластеризация жилищно-коммунального комплекса как одно из направлений его реформирования / И. Р. Чанышев // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2015. – № 2 (236). – С. 55–62.
34. Шалаєв В. М. Тенденції ринку нерухомості України: реалії та прогнози, 2007–2013 / В. М. Шалаєв, О. І. Драніковський, І. Б. Іванової. – К. : Арт Економі, 2012. – 240 с.
35. Barrell R., Davis E., Karim D., Liadze I. Was the Subprime Crisis Unique? An Analysis of the Factors that Help Predict Banking Crises in OECD Countries // NIESR Discussion Paper. – №. 363.
36. Cecchetti S. G., Kohler M., Upper C. Financial Crises and Economic Activity // NBER Working Papers. – 2015. – No. 15379.
37. Schularick, Moritz, Alan M. Taylor. Credit Booms Gone Bust: Monetary Policy, Leverage Cycles, and Financial Crises, 1870–2008 // American Economic Review. – Vol. 102. – No. 2. – 1029–61.
38. McLeay, Michael, Amar Radia, Ryland Thomas. Money Creation in the Modern Economy // Bank of England Quarterly Bulletin, Q1. – P. 14–27.

РОЗДІЛ 4.

ДІЯЛЬНІСТЬ БАНКІВ У СФЕРІ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ ТА ШЛЯХИ ЇЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ

4.1. РОЛЬ БАНКІВ ЯК ФІНАНСОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ ТА ВДОСКОНАЛЕННЯ ЇХ ВЗАЄМОВІДНОСИН ЗІ СУБ'ЄКТАМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ

В економічній літературі при дослідженні ролі банків як фінансових посередників все частіше приділяється увага типам банків (універсальні, спеціалізовані), змісту їх операцій (деPOSITні, кредитні, інвестиційні), технологіям банківської діяльності (комплексне обслуговування, індивідуальні підходи). Однак, попри зазначене вище, потребує подальшого ґрунтовнішого дослідження дефініцій сутності, функцій та ролі банків як фінансових посередників. Іншими словами, суть банків потрібно розкривати, абстрагувавшись від виконання тим чи іншим банком конкретних операцій. В такому разі забезпечується розкриття сукупної характеристики реальної діяльності банку через узагальнення одиничного та специфічного. Банки в якості фінансових посередників виконують конкретні функції і їх узагальнення, не дивлячись на те, що їх виконує той чи інший банк, має визначальне значення для обслуговування економічних процесів. З іншого боку, сутність банку визначається його специфікою, значущими послугами, які пропонують банки своїм клієнтам, однак багато послуг, що виконують банки, роблять інші суб'єкти ринку. Більше того, з розвитком ринкових відносин банки в більшості випадків розширюють свій спектр послуг клієнтам, що зумовлено наступними чинниками:

- зниженням дохідності базових для банків послуг;
- загостренням міжбанківської конкуренції, що спричинила розвиток небанківських видів послуг;
- необхідністю підвищення якості обслуговування клієнтів, що передбачає комплексне їх обслуговування у вигляді надання всього спектру послуг;
- мінімізацією ризиків, пов'язаних із традиційними для банків послугами тощо.

Тому логічним продовженням досліджень про роль банків як фінансових посередників є функціональні аспекти банківської діяльності, визначальні їх функції. Останнє передбачає їх аналіз стосовно макроекономічного рівня,

розгляду банку як суб'єкта економіки держави; унітарності банку як єдиного цілого та специфіки банків як фінансових посередників на фінансовому ринку. Сама функція не повинна виражати прояв суті банку, а, власне, саму його суть, його взаємодію з іншими суб'єктами економічних процесів, зовнішнім, по відношенню до нього, середовищем. В економічній літературі відсутня єдність в поглядах щодо основних функцій банку. Так, одні автори ототожнюють функції та певні види діяльності (операції), відносячи до функцій кредитну, трастову, інвестиційну, платежі і розрахунки¹, акумуляцію і мобілізацію грошового капіталу, посередництво в кредитуванні, створення платіжних засобів, консультаційне обслуговування². Інші – конкретні функції зводять до їхнього змісту, підкреслюючи при цьому роль банків – обслуговування комерційних угод і, відповідно, управління платіжною системою; прийняття рішень щодо надання кредитів і тим самим забезпечуючи ліквідність економіки; реалізація передавального механізму між монетарною політикою та економікою і при цьому, характеризуючи банки як багатофункціональні установи³ та фінансові універмаги⁴.

Враховуючи зазначене вище та використовуючи історико-логічний метод дослідження, вважаємо, що до базових функцій, які визначають суть банку як фінансового посередника, відносяться: акумуляція грошових засобів, регулювання грошового обігу та організація платіжного обороту, які реалізуються через базові операції – депозитні, кредитні та розрахункові.

Основою теорії, її теоретичним фундаментом служать праці Джона Г. Гйорлі, Едварда С. Шоу та Джеймса Тобіна, в яких основним висновком є формування єдиного принципу фінансового посередництва – випуск вільних зобов'язань для запозичення кредитних фондів у вкладників та передача одержаних коштів інвесторам (боржникам) в обмін на їх прями зобов'язання⁵ (табл. 4.1).

Якою би не була критика класичної теорії посередництва, вона пропонує достатньо чітку концепцію ролі банків для розвитку економіки в якості фінансових посередників.

¹ Маслаченок Ю. Технология и организация работы банка: теория и практика. / Ю. Маслаченок. – М. : Консалт банкир, 1998. – С. 62-63.

² Деньги. Кредит. Банки : учебник для вузов. / Е.Ф. Жуков, Л.М. Максимова и др. – М. : ЮНИТИ, 2000 – 256 с.

³ Кочетков В.М. Забезпечення фінансової стійкості сучасного комерційного банку: теоретико-методологічні аспекти : монографія / В.М. Кочетков. – К. : КНЕУ, 2002 – С. 11.

⁴ Роуз Пітер С. Банківський менеджмент / Питер С. Роуз ; пер. с англ. – М. : Дело, 1997. – С. 3.

⁵ Канаев А.В. Банковская деятельность в свете теории финансового посредничества: традиции и новации / А.В. Канаев // Вестник СПб ГУ. Сер. 5. – 2006. – Вып. 2. – С. 113-123.

Розвиток теорій про банківське посередництво

Представники теорії посередництва	Суть теорії про банківське посередництво
Концепція «нових номінацій»	
Йозеф Шумпетер	Банк – посередник в новаціях шляхом кредитування підприємницької новаторської діяльності та платіжного капіталу
Класична теорія фінансового посередництва	
Джон Г. Гйорлі, Едвард С. Шоу, Джеймс Тобін	Посередництво за рахунок об'єднання активів і зобов'язань, державне гарантування вкладів, наявність навиків посередництва та економії затрат
Трансакційні підходи до фінансового посередництва	
Джордж Дж. Бенетон, Кліффорд В. Сміт	Розширення функцій фінансового посередництва за рахунок розробки нових видів фінансових продуктів основаних на інформації

Отже, функціональна роль банків як посередників фінансового ринку зводиться до наступного:

1. Акумуляція грошових коштів пов'язана з їх перерозподілом, які тимчасово вивільняються в процесі кругообороту капіталів підприємств та домашніх господарств. Роль банку полягає у здійсненій ним акумуляції коштів та перетворенні їх у капітал шляхом розміщення в активи, тобто в даному випадку позикова вартість функціонує як позиковий капітал, як специфічна форма капіталу.

2. Функція банків – регулювання грошового обігу – зводиться до обслуговування платіжного обороту суб'єктів господарювання, системи розрахунків для обміну та обороту грошових коштів і капіталу. Регулювання ж грошового обігу здійснюється шляхом емісії платіжних засобів (первинна та вторинна емісії), кредитуванням потреб суб'єктів господарювання та домашніх господарств (населення). Слід зазначити, що емісія платіжних засобів здійснюється банками у формах власних векселів, чеків, сертифікатів тощо.

3. Реалізація функції організації платіжного обороту зводиться до посередництва в платежах шляхом перерахунку коштів за рахунками суб'єктів економічних відносин або заліку взаємних вимог. Тому через банки проходять платежі суб'єктів економічних відносин і в цьому сенсі, знаходячись між клієнтами, здійснюючи платежі за їхніми дорученнями, вони виконують посередницьку функцію. Адже згідно з Господарським кодексом України фінансове посередництво – це діяльність, що пов'язана з отриманням та перерозподілом фінансових коштів, це різновид фінансової діяльності банків та

інших фінансово-кредитних організацій⁶. Отже, загальну схему банківського фінансового посередництва можна представити у вигляді рис. 4.1.

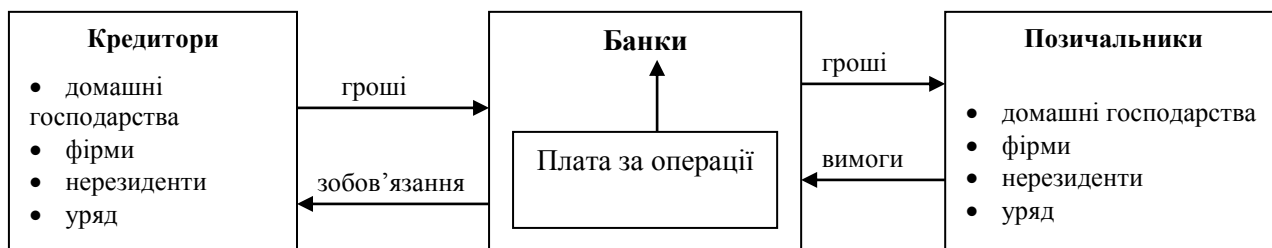


Рис. 4.1. Загальна схема фінансового посередництва банків

Розглянуті теоретичні моменти стосовно банків як фінансових посередників дозволяють стверджувати, що роль банків в економічній системі зводиться до реалізації власне своїх функцій, тобто повнотою реалізації цих функцій визначається і роль банків в економічних процесах.

А неповне, адекватне економічному розвитку, виконання своїх функцій призвело до недоліків у функціонуванні банків, які призводять до наступних наслідків:

- по-перше, недостатнє кредитування реального сектору економіки, невідповідність обсягів резервів та можливі втрати від активних операцій через високий кредитний ризик;
- наявність значного обсягу неорганізованих заощаджень населення, які банки не змогли залучити як фінансові посередники;
- слабе забезпечення міжгалузевого переливу капіталу, перетворення заощаджень в інвестиції, що характеризує банки як слабких фінансових посередників;
- недостатня трансформація ліквідності – перетворення короткострокових депозитів у довгострокові активи, що в практичній площині визначає терміни кредитування не потребами боржників, а термінами залучених ресурсів;
- високий ступінь концентрації активів навколо великих підприємств та зацікавлених осіб, що безперечно викликає конфлікт інтересів між персоналом банків та їх власниками, з одного боку, а також формування промислового і фінансового капіталів та створенням банківських холдингових структур – з іншого;
- зменшення ролі посередницьких функцій банків із малими та середніми посередницькими структурами, низький рівень взаємовідносин між ними.

Попри значну економічну та соціальну роль мале та середнє підприємництва, яка реалізується через малі і середні підприємства, фізичних

⁶ Господарський кодекс України, прийнятий 16 січня 2003 р. за №436-ІУ.

осіб-підприємців. Останні мають значний потенціал щодо інноваційності виробництва та впровадження передових технологій.

Очевидно, що дослідження ролі банків у налагодженні та вдосконаленні взаємовідносин із малими та середніми підприємствами має важливе значення як для кризового, так і посткризового розвитку економіки.

Взаємодія між суб'єктами бізнесу і банків на сьогоднішній день не збалансована. Відповідно кредитування МСП є не вільно конкурентним ринком, де ціна формується внаслідок попиту та пропозиції, а ринком продавця або кредитора, якому одні клієнти є привабливішими, а інші, навпаки. Банки у своїх взаємовідносинах із суб'єктами МСП розглядають останні як небажаних клієнтів з огляду на ризиковість їхньої діяльності. Для врівноваження взаємовідносин між клієнтами – МБ та банками необхідні зовнішні інститути, призначення яких полягає у розподілі фінансового навантаження на боржників через власну участь у капіталі або ризиків шляхом гарантування виконання боржником своїх зобов'язань перед кредитором. До них належать: фонд підтримки підприємництва, бюджетна система, гарантійні фонди тощо.

Світовий досвід показує, що перевагами схем гарантування кредитів є зменшення прямого бюджетного фінансування на підтримку малого і середнього бізнесу та сприяння розвитку навичок оцінки ризиків як у кредиторів, так і позичальників, зміцнення страхових зв'язків між ними. Світова практика виділяє наступні варіанти вирішення цього питання:

- ризики кредитування беруть на себе банки, які кредитують МСП, що призводить до підвищення відсоткових ставок або взагалі відмови у вкладанні кредитів, банки здебільшого недовіряють суб'єктам підприємництва внаслідок непрозорості їх діяльності;

- гарантії забезпечуються спеціалізованими фондами або іншими інститутами підтримки підприємництва, що обмежує їх діяльність внаслідок недосконалості обсягів бюджетних ресурсів;

- гарантії за кредитами забезпечують державні та місцеві органи для МСП, які працюють у пріоритетних галузях економіки, беруть участь у виконанні державних замовлень, але через низький рівень залучення МСП до виконання державних та регіональних замовлень таку практику доцільно розширювати на центральних та регіональних рівнях;

- створення комерційних схем гарантування за кредитами, які продають гарантії як форму вкладання капіталу з метою отримання прибутків;

- товариства взаємного гарантування кредитів, які формуються позичальниками кредитів, які до товариства сплачують відповідні грошові внески та одержують право на придбання гарантій за кредитами банків.

Розширяючи доступ до схем гарантування кредитів, держава (уповноважений орган державного управління) встановлюють правові засади регулювання сфери гарантування кредиту, а також можуть ініціювати надання

клієнту фінансової підтримки. Вдосконалення взаємодії банків та малих і середніх підприємств передбачає налагодження взаємовідносин з метою підвищення ефективності діяльності суб'єктів взаємодії, що являє собою їх єдність та визначення взаємних прав і обов'язків, процедури та вектори їх взаємодії, характер зв'язків між ними, їх організаційну структуру.

Вектори економічних інтересів суб'єктів кредитного процесу можуть, на перший погляд, не співпадати, адже і банки-кредитори, і господарюючі суб'єкти-постачальники є комерційними структурами, основна мета яких – максимальна величина прибутку. Спільність економічних інтересів полягає у виробничій необхідності, комерційній доцільності та у фінансовій можливості в кредитних відносинах як із боку кредитора, так і боржника. Теоретико-методологічні аспекти аналізу взаємовідносин суб'єктів процесу кредитування базовані на таких особливостях їхньої діяльності:

- по-перше, банки виступають розрахунковими центрами, операторами і посередниками у фінансових операціях своїх клієнтів, які належать до різних галузей та форм власності. Отже, залежність банків від клієнтської бази доволі висока, тому здійснюючи такий аналіз, необхідно врахувати особливості діяльності клієнтів банку в тій частині, яка безпосередньо стосується банку: структура капіталу, тривалість виробничого та повного циклу обороту капіталу, необхідність та доцільність залучення кредиту тощо;

- по-друге, будучи «кровоносними судинами» руху капіталу в ринковій економіці, банки спроможні створювати платіжні засоби, що підлягають державному регулюванню. Дотримання економічних нормативів є чи не центральним завданням будь-якого комерційного банку, а досягнення певного рейтингу на основі виконання економічних показників діяльності – «лакмусовий папірець» для формування клієнтської бази, яка хоче бачити в особі банку надійного партнера;

- по-третє, оцінюючи макроекономічну обстановку, банки мають аналізувати внутрішні резерви співпраці з клієнтом, адже обмеження кола клієнтів, яким можна надати позику, призводить до зростання адекватного джерела формування обігових коштів господарюючих суб'єктів – кредиторської заборгованості й, зазвичай, протермінованої;

- по-четверте, в процесі надання банківських послуг і одержання прибутку домінує рух фінансового капіталу, переважно у формі залучення клієнтських коштів. Відповідно, стосовно банків особливу увагу необхідно приділяти аналізу фінансових платежів і характеристикам грошових потоків: рівневі ліквідності, ризиків вкладень, оборотності наявних ресурсів, фінансової стійкості та їх платоспроможності. Аналіз виробничих показників, затрати, структура активів та управління ними тощо мають порівняно менше значення. Для господарюючих суб'єктів характерна зворотна картина: рух фінансових потоків виконує допоміжну функцію порівняно з виробничою діяльністю;

- по-п'яте, особливо важливими для банку є методи ранньої діагностики неблагонадійних змін як у роботі клієнтів, так і у власній діяльності, що пов'язано з роботою банків із залученими коштами. Це означає, що банки мають змогу відтермінувати кризу ліквідності й платоспроможності за своїми зобов'язаннями. Отже, при роботі з клієнтами банку важливо проводити стратегічний аналіз фінансових результатів як клієнтів, так і своєї діяльності.

Враховуючи зазначені особливості аналізу діяльності банків як суб'єктів кредитних відносин, розглянемо проблеми необхідності та доцільності кредитних відносин як із боку банку-кредитора, так і боржника – суб'єкта господарювання⁷.

Необхідність кредиту і його параметри для господарюючих суб'єктів пов'язані, насамперед, із особливостями кругообігу обігових коштів.

У рамках загального кругообігу обігових коштів залежно від конкретних причин, мети і призначення її окремих частин можна визначити наступні складові, що мають порівняно самостійний рух: частину обігових коштів, котрі обслуговують поточний кругообіг; частину коштів, які обслуговують суміжні кругообіги, тобто плавний перехід попереднього циклу в наступний; частину коштів, які обслуговують підприємства з випуску нових видів продукції, поліпшення якості виробів, що їх випускають, удосконалення технологій тощо. Призначення першої з них, найзначнішої за величиною, – забезпечення безперервності даного поточного циклу виробництва. Вона охоплює як резерв грошових коштів, так і запаси товарно-матеріальних цінностей для забезпечення неперервності ходу виробництва та реалізації окремого індивідуального кругообігу на період сфери обігу.

Виділення другої частини обігових коштів обумовлене не сезонністю виробництва, як у підприємств сезонних галузей виробництва, а пов'язане, головним чином, з достроковою поставкою сировини, матеріалів, комплектуючих виробів, що приводить до утворення запасів понад потребу поточного циклу виробництва. Рух коштів, що авансовані в дані запаси, переривається, оскільки сформовані запаси товарно-матеріальних цінностей виробничо споживаються не в поточному виробничому циклі, а у подальших циклах виробництва. Не беручи участі в поточному виробничому циклі, призупиняючи свій рух на стадії виробництва, вони, однак, створюють необхідні умови для початку наступного циклу, а значить, забезпечують неперервність кругообігів авансованої вартості. Ці дві складові авансованої вартості об'єднує те, що вони обслуговують потребу поточного виробництва.

Третя частина авансованої вартості пов'язана зі забезпеченням підприємств із випуску нових видів продукції, поліпшенням якості виробів,

⁷ Банківське кредитування суб'єктів ринку в трансформаційній економіці України (питання теорії, методики, практики). – Львів: Бібльос, 2001. – 244 с.

удосконаленням технологій, разом із тим, впливає на зниження частки коштів, необхідних для обслуговування поточного виробництва. Як показує практика, дана частина авансованої вартості стає постійним компонентом обігових коштів і її питома вага в їхньому обсязі може змінюватися. На кругообіг цієї частини впливають специфіка і характер технологічних операцій.

Потребу господарських суб'єктів у джерелах формування обігових коштів, а, відповідно, й участь кредиту визначають на підставі загальної потреби в обігових коштах і участі в їх формуванні обігового капіталу⁸.

Потреба в позичкових коштах, враховуючи аналіз кругообігу обігових коштів, виникає внаслідок внутрішніх і зовнішніх факторів – як об'єктивних, так і суб'єктивних. Через недостатність власних коштів або різні терміни індивідуальних кругообігів, несвоєчасність надходження виручки від реалізації та інші внутрішні й зовнішні причини, виникає потреба в додаткових джерелах фінансування. Зовнішні причини зводяться до наступного: наявності та темпів інфляції, що часто призводить до «проїдання» або знецінення власних коштів суб'єктів господарювання; стану економічного розвитку держави, тобто спаду або піднесення; структурної збалансованості економіки і платоспроможності економічних суб'єктів тощо.

Отже, участь кредиту як джерела фінансування обігових коштів пов'язане зі збігом інтересів і боржника, і кредитора, які полягають в дотриманні умов кредитування, зокрема: наявності кредитних ресурсів у кредитора і можливість їх повернення боржником. Якщо перша умова пов'язана з роботою банку, його фінансовим станом, то друга залежить від платоспроможності та фінансового стану боржника, ефективного й цільового використання ним джерел формування обігових коштів. Таким чином, надаючи позику, банк має розраховувати насамперед на їх поверненість, яка значною мірою залежить від суми й терміну позики та особливостей її надання.

Використання позичкового капіталу як джерела авансування обігових коштів має як переваги, так і недоліки. Серед переваг наступне: проценти за користування позикою відносять на собівартість, на відміну від дивідендів, що є атрибутом власного, акціонерного капіталу, не оподатковують, окрім того, кредит є мобільним джерелом фінансування, тобто за рахунок кредиту підприємство може швидко збільшити авансовані кошти відповідно до поточних потреб кругообігу, а також заборгованість вигідна у період підвищення темпів інфляції, оскільки виплати за борговими зобов'язаннями здійснюються коштами меншої купівельної спроможності.

Недоліками у використанні кредиту як джерела фінансування обігових коштів є те, що зі збільшенням його питомої ваги підвищуються суми сплати

⁸ Шкарабан С.І. Діагностика і прогнозування фінансово-господарського розвитку акціонерного товариства / С.І. Шкарабан та ін. – Тернопіль: Рада, 2010. – С. 227.

процентів, а це значною мірою зменшує прибутковість господарюючих суб'єктів. З іншого боку, чим більша частка позичкових коштів у загальній структурі авансованого капіталу підприємства, тим більша сума відтермінованих платежів та, відповідно, ймовірність неспроможності сплати основного боргу й відсотків за ним⁹. Отже, масштаби участі кредиту в джерелах фінансування обігових коштів мають бути зіставленні з обсягом власних коштів. У фінансовому менеджменті показником, що характеризує величину позичкового капіталу на одиницю власного, є коефіцієнт фінансового левериджу. Теоретично даний показник не має перевищувати 1,0, у протилежному випадку, якщо одночасно кілька великих кредиторів вимагатимуть повернення грошей, підприємство може збанкрутувати.

Тому на практиці «основне правило для банкіра – не надавати в більшості випадків позики, розмір якої перевищує особистий внесок клієнта в його справу навіть у випадку, якщо банк має відповідне забезпечення».

Таким чином, масштаби одержаних позик мають бути зіставними з тими доходами суб'єктів відтворюючих процесів, які можна буде використати для послідовного повернення тимчасово позичених коштів.

Доцільність використання кредиту як зовнішнього джерела фінансування підприємницької діяльності пов'язана з вибором критерію ефективності його використання. На наш погляд, таким критерієм може сповна слугувати рентабельність власного капіталу, а не недостатність власних джерел фінансування, як це використовують на практиці.

Можливість отримання, а тим більше можливість ефективного використання кредиту, пов'язані з багатьма як загальноекономічними, так і внутрішньогосподарськими чинниками, але основним серед них є спроможність своєчасно повернути основний борг та відсотки за ним. Джерело повернення основного боргу – виручка від реалізації. При розрахунку можливості сплати відсотків за позичкою слід враховувати два варіанти – віднесення плати на собівартість виробництва або покриття відсотків за рахунок прибутку. За першого варіанту суб'єктові господарювання для повернення основного боргу і відсотків за ним достатньо мати будь-який обсяг прибутку, тобто рентабельність власного капіталу як показник ефективності виробництва має бути позитивним:

$$П/ВК > 0, \quad (4.1)$$

де $П$ – обсяг прибутку;

$ВК$ – власний капітал.

⁹ Ярыгина К.Л. Проблемы финансирования малого бизнеса / К.Л. Ярыгина // Бизнес и банки. – 2005. – № 12. – С. 1.

Проте, розмір прибутку залежить від цілей та термінів кредитування. Так, якщо кредит до року (поповнення оборотних коштів) – то повернення коштів буде відбуватися за їх рахунок, тобто необхідна прибуткова діяльність МСП. Але якщо банк надає інвестиційні кредити та кредити на основні засоби – в клієнта повинно бути достатньо прибутку для обслуговування цього кредиту на весь період кредитування. Отже, можливість отримання боржником та надання кредитів кредитором основним позичальникам виступає прибуткова діяльність МСП – рівень рентабельності капіталу. Причому і для боржника, і для банку її рівень повинен відповідати вимогам банку щодо співставлення прибутку із загальною сумою кредитів. Зв'язок між рівнем рентабельності і коефіцієнтом достатності прибутку в залежності від обсягу кредитів теоретично розраховується із показнику рентабельності¹⁰:

$$\frac{Pr}{Bk + K} = Pa, \quad (4.2)$$

де Pr – прибуток підприємства;

Bk – власний капітал;

K – обсяг кредитів;

Pa – рентабельність активів підприємства.

Провівши відповідні математичні перетворення, одержуємо:

$$\begin{aligned} Pr = Pa (Bk + K) &= Pr = Pa \cdot Bk + Pa \cdot K = \\ \frac{Pr}{K} = Pa \frac{Bk}{K} + Pa &= \frac{Pr}{K} = Pa \left(\frac{Bk}{K} + 1 \right), \end{aligned} \quad (4.3)$$

де $\frac{Bk}{K}$ – фінансовий лівередж (відношення власного капіталу до кредитних коштів).

Слід зазначити, що показники Pa та $\frac{Bk}{K}$ (рентабельність активів та фінансовий лівередж) будуть різними для різних МСП, але типовими для певних галузей та напрямків діяльності. Тому, наприклад Укрсиббанк, визначаючи середньогалузевий рівень даних показників, встановлює середній, достатній рівень співвідношення прибутку до обсягів кредитів.

Так, на наповнення оборотного капіталу – відношення чистого прибутку до суми кредиту – повинна бути на рівні 2,33%, а для придбання основних засобів терміном на 3 роки даний коефіцієнт становитиме 6,5%.

Так, якщо у 2012 році найбільшу рентабельність мали в аграрному секторі – 21,7%, а цільовий лівередж в цілому для них складав 0,283 (тобто

¹⁰ Буряк П.Ю. Мобілізація фінансових ресурсів для активізації малого і середнього підприємництва / П.Ю. Буряк // Фінанси України. – 1999. – № 12. – С. 37.

власний капітал перевищував запозичений у 3,5 раза), про що свідчить структура джерел фінансування діяльності МСП, де 60% належать власному капіталу і 17% – кредитам банку, одержуємо що даний коефіцієнт складатиме 28%:

$$\frac{Pr}{K} = 21,7 \times 1,283 + 27,8\% .$$

Тому, можливість надання та отримання кредитів пов'язана із достатнім рівнем кредитоспроможності клієнта.

Доцільність кредитування МСП для банків пов'язана із прибутковістю як окремо взятої операції, так і прибутковою діяльністю кредитування. Для клієнтів доцільність використання кредитів пов'язана із ростом рентабельності власного капіталу, адже і власними, і керівними МСП представлені одноосібно. Отже, доцільність використання кредитних коштів пов'язана як із рентабельністю капіталу, так із рентабельністю власного капіталу та рівнем відсоткових ставок, адже останні згідно бухгалтерських стандартів відносяться на затрати виробництва. Тому їх обсяг слід врахувати при розрахунку рентабельності капіталу підприємства:

$$\frac{П + ПК \times K}{BK + K} = Pa , \quad (4.4)$$

де $П$ – чистий прибуток;

$ПК$ – рівень процентних ставок за кредитом;

K – обсяг кредиту.

Рівень рентабельності власного капіталу, відповідно, розраховується:

$$\frac{П}{BK} = P_{BK} \Rightarrow П = P_{BK} \times BK , \quad (4.5)$$

Зробивши відповідні математичні перетворення, одержуємо шукане співвідношення:

$$\frac{P_{BK} \times BK + ПК \times K}{BK + K} = Pa \Rightarrow P_{BK} \times BK + ПК \times K = Pa \times BK + Pa \times K$$

$$P_{BK} \times BK = Pa \times BK + Pa \times K - ПК \times K \Rightarrow P_{BK} = Pa + Pa \frac{K}{BK} - ПК \frac{K}{BK} \Rightarrow$$

$$P_{BK} = Pa + \frac{K}{BK} (Pa - ПК)$$

Отже, якщо процентні ставки за кредитами будуть більші ніж рентабельність капіталу підприємства, то рентабельність власного капіталу буде мати тенденцію до зниження. Тому, за даних обставин боржникам слід обмежувати і строки, і суми кредитів. За цих обставин, першочерговим видається, є розвиток мікrokредитування, що дозволяє подолати проблему обмеженого часового горизонту позичання і трудностей доступу до банківських рахунків. Мікrokредитування може здійснюватися трьома варіантами:

- прямим банківським кредитуванням, яке має суттєві недоліки щодо позичальників – неспроможність відділень банків повністю забезпечити потреби клієнтів МСП;

- передачу програм мікрокредитування до спеціально створених банками дочірніх структур (макрофінансових організацій), що дозволить стандартизувати процедуру кредитування і відповідно здешевити мікрокредити;

- кредитування банками небанківських мікрофінансових організацій, що дозволить кредитувати МСП в малих населених пунктах.

Найбільш доцільним виглядає дворівнева система мікрокредитування, де на першому рівні – банки, а на нижньому – мікрофінансові організації.

Доцільність кредитування МСП для банків зводиться до прибутковості, як окремої кредитної операції, так і до прибутковості кредитного портфеля. Тому, показниками доцільності кредитування для банківських установ слугують: дохідність кредитних операцій та дохідність активів.

Основним показником на мікроекономічному рівні виступає дохідність кредитної операції:

$$Дкi = \frac{Дi}{КР}, \quad (4.6)$$

де $Д$ – дохід за кредитною операцією;

$К$ – сума позики, що характеризує віддачу кожної гривні, викупленої в неї.

На макроекономічному рівні ефективність (доцільність) кредитних операцій оцінюють за допомогою показників рентабельності активів, як відношення доходу від кредитних операцій до середньої суми активів.

Зв'язуючим показником між мікро- та макrorівнями може слугувати показник дохідності певного типу кредитних операцій, в нашому випадку – кредитування в оборотний капітал малих та середніх підприємств:

$$Дко = \frac{\sum_{i=1}^n Ki \times Di}{Ki}, \quad (4.7)$$

де Ki – питома вага даних операцій у кредитному портфелі банку;

Di – їх дохідність за окремими показниками.

Даний показник дає можливість оцінити та проаналізувати, з одного боку, дохідність операцій за окремими клієнтами та типами позик, а з іншого – сталою (середньою) дохідності даних кредитних операцій щодо ефективності (доцільності) їх застосування. Отже, для банку дохідність кредитних операцій із клієнтами МСП, описуватимуться формулами:

$$D_{ki} = \frac{Di}{KPi}$$

$$D_{ko} = \frac{\sum_{i=1}^n Ki \times Di}{\sum K}$$

$$Da = \frac{Dai}{Ai}$$

Таким чином, для клієнта процентні ставки обсяги кредитування та терміни знаходяться в межах, які впливають із формули:

$$\frac{BK}{KP} (Ra - \Pi) \geq 0$$

$$Ra - \Pi \geq 0 \quad , \quad (4.8)$$

$$\Pi \leq Ra$$

Для банку умови кредитування не повинні негативно впливати на дохідність кредитних операцій в цілому по установі, та в межах обслуговуючої клієнтури, тобто малих та середніх підприємств, отже:

$$\frac{Док}{KРок} = \frac{Прі - Крі}{Крі} \geq \frac{Пр \times Кра}{Кра} \quad , \quad (4.9)$$

де $Прі$ – процентні ставки на пропонуванний кредит;

$Пра$ – процентні ставки діючі протягом аналізованого періоду;

$Кра$ – кредитний портфель позик, які пропонуються;

$Крі$ – сума кредиту пропонуванних клієнту.

Отже, майбутня дохідність за кожною пропонуваною клієнтам не повинна бути меншою, а ніж по раніше виданих кредитах малому та середньому бізнесу:

$$\frac{\sum_{i=\delta}^{\delta} K\delta D\delta}{\sum_{i=\delta}^{\delta} K\delta} \leq \frac{\sum_{i=\delta}^{\delta+1} K_{\delta+1} \times Di}{\sum_{i=\delta}^{\delta+1} K_{\delta+1}}$$

$$D_{k\delta} \leq D = \frac{PPr_i \times KPr_i}{KPr_i}$$

де $D_{k\delta}$ – дохідність кредитних операцій МСП за аналізований період;

KPr_i – процентні доходи кредитної операції запропонованого платником;

KPr_i – сума пропонуваної позики;

PPr_i – процентні ставки за нею.

Очевидно, якщо річні процентні ставки будуть значно вищими, а ніж рентабельність капіталу МСП, то термін кредитування необхідно зменшувати (по-місячно) для досягнення адекватності рівня рентабельності капіталу та рівня місячних ставок за кредитом. Внаслідок перевищення рівня кредитних ставок над рівнем рентабельності підприємство проводить досить ризикову діяльність для банку і, відповідно, погашення кредиту, в першому випадку, буде проходити за рахунок власного капіталу, що призводить до його зменшення, а, отже, і зменшення обсягу випуску продукції, її реалізації та прибутку від основної діяльності.

Тому, спільність заінтересованості і банку, і МСП буде описуватися наступним чином:

$$R_{ек} = R_a + \frac{BK}{KP}(R_a - \Pi)$$

$$D_{ki} = \frac{D_i}{KPi}$$

$$D_{ка} = \frac{\sum_{i=1}^n K_i D_i}{\sum_{i=1}^n K_i}$$

де Π – процентні ставки;

$R_{ек}$ – рентабельність активів;

D_i – процентні доходи;

KPi – суми кредиту;

K_i – питома вага кредитів мікрогруп в сукупному обсязі кредитного портфеля.

Що охоплює умови кредитування – термін, процентна ставка, сума, забезпечення тощо. Отже, «центром» узгодження інтересів як і банку, так і малих та середніх підприємств будуть суми кредиту, відсоткова ставка, термін кредитування та форми забезпечення. Виходячи із можливостей кредитування та використання кредиту боржниками та враховуючи реалії економічної ситуації відповідної галузі економіки, а відповідно, доцільність використання показники МСП та її надання банками, проходить процес узгодження умов кредитування та оперативність розгляду заявки на кредит. Отже, спільними інтересами для банків і МСП є збільшення прибутковості і на цій основі власного капіталу, адже згідно з фізичним трактуванням стійкості – важке (велике) тим важче вивести із стану рівноваги, а значить, воно стійкіше до збільшених підрахунків. З іншого боку, для банків – фінансово стійкий клієнт приносить доходи у вигляді процентів за кредити, але і поповнюють ресурсну базу у вигляді депозитів. Як засвідчує закордонний досвід, депозитні розрахунки приносять значну частку прибутку, яку банк отримує,

співпрацюючи з підприємствами малого і середнього бізнесу. Чим вищий показник відношення депозитів до кредитів в даному сегменті економіки, тим вища рентабельність капіталу (ROE). Так, Європейські аналітики стверджують, що ROE банків, в яких відношення депозитів до кредитів складає 2:1, доходить до рівня 20%, а при співвідношенні 3:1 ROE може досягати 30%.

За умови узгодження параметрів кредитування (термін, сума відсоткова ставка, забезпечення) необхідно розробити банкам спільно з МСП основні елементи стратегії взаємовідносин, виділивши пріоритетні детермінанти доцільності взаємодії, які засновані на вимогах до підвищення доходності та мінімізації ризиків обох учасників. Зокрема, у напрямках:

- диверсифікації кредитних ризиків шляхом розподілу кредитування МСП на сегменти мікро-, міні- та середні, що впливають на строки та обсяги кредитів;

- врахування специфіки діяльності МСП як на міжгалузевому, так і на внутрігалузевому рівнях, що приведе до розробки продуктових рядів та їх прив'язки до конкретних галузей та ніш економіки і внутрігалузевих продуктів з врахуванням потреб та особливостей роботи конкретних підприємств;

- впровадження автоматизованих систем управління ризиками, що значно мінімізує вплив суб'єктивного людського фактору на оцінку та мінімізацію ризиків клієнтів – МСП.

Залежно від розмірів відрізняються і потреби клієнтів. Так, якщо сегмент малих підприємств вимагає від банків надання зручних універсальних рішень, то сегмент середніх підприємств вимагає більш гнучкого, індивідуального та структурованого підходу до вирішення запитів клієнтів, унікальних та комплексних продуктів (комплексні кредитні схеми, торгівельне фінансування, факторинг тощо). Більш того, малим підприємствам та фізичним особам-підприємцям простіше отримати споживчі кредити, які за експертними оцінками в межах 30-40% спрямовуються на фінансування підприємництва.

Умови кредитування та відсоткові ставки знаходяться в прямій залежності від підходу банку до поділу бізнесу на сегменти. Чим стійкіше і прозоріше бізнес, тим краще будуть умови кредитування і нижчі ставки.

Традиційно продуктові ряди банків складаються із продуктів, які класифікуються за формою надання: одноразова позика, кредитні лінії (відновлювальна та не відновлювальна), овердрафт, лізинговий кредит, без внутрігалузевих та ринкових тенденцій. За цих умов важко оцінити рівень та мінімізувати кредитні ризики, які притаманні певним конкретним групам підприємств – з одного боку, та задовольнити конкретні потреби в банківських продуктах для окремих галузей економіки – з іншого. Тому, банки повинні враховувати як специфічні особливості, так і спільні риси певного виду діяльності для кредитування МСП, тобто розвивати як клієнтоорієнтований підхід, так і стандартизацію кредитної продукції. У зв'язку з таким підходом,

банківський продукт умовно можна поділити на дві частини – мінімально необхідні критерії вимог щодо боржника – МСП, які ґрунтуються на аналізі ринку та статистиці кредитування даного сектору економіки та умов кредитування, структури кредиту в залежності до галузевої приналежності (форма надання і погашення, термін кредиту, процентних ставок, обсягу тощо). Важливими перевагами стандартизованих кредитів є:

- нижчі процентні ставки через мінімізацію затрат на розгляд та супровід кредиту, скорочення термінів розгляду заявок тощо;

- можливості відстрочення виплати основного боргу та дострокового погашення кредиту;

- розширення переліку варіантів забезпечення кредиту, в т.ч. впровадження без заставних кредитів;

- застосування програм кредитування під заставу майна.

Таким чином, стандартизовані кредитні продукти за формою надання стають частиною внутрігалузевих продуктів, що дозволяє їх адаптовано застосовувати до кредитування МСП.

Система автоматизованого управління кредитними ризиками при кредитуванні МСП повинна: по перше – забезпечувати об'єктивний автоматичний контроль рівня ризиків за рахунок стандартизованої оцінки боржників (галузевих, фінансово-економічних, заставних критеріях); по-друге – оперативно корегувати критерії фінансового стану та забезпечення у випадку зміни стану ринку і по-третє – в автоматичному режимі контролювати рівень кредитного ризику галузі та окремих позичальників.

Слід підкреслити, що система автоматизованого управління кредитними ризиками є по суті додатковим інструментом об'єктивного аналізу показників діяльності боржників – малих та середніх підприємств.

Для клієнтів – МСП кредитна підтримка бізнесу зі сторони банків є надзвичайно потрібною, але разом з тим цікавим та економічно вигідним є комплексна підтримка бізнесу у вигляді надання комплексного обслуговування та консультацій відносно вкладення та потреб коштів. Сегмент МСП є досить значимим для банків, але разом з тим відрізняється від інших клієнтів відсутністю достатнього досвіду роботи з фінансовими інститутами. Тому, в роботі з МСП для комплексного обслуговування необхідно забезпечити розробку банківських продуктів, які пов'язані із життєвими циклами клієнтів.

Класичний життєвий цикл клієнта-МСП в банку починається із залученням клієнтів – відкриттям поточного рахунку і з процесом його функціонування приносить певний дохід банку у вигляді процентних та комісійних доходів¹¹. Тому, нарощення поточної доходності із клієнтів є

¹¹ Кругляк Л.И. Управление системой взаимосвязей коммерческих банков с предприятиями / Л.И. Кругляк // Бизнес и банки. – 2006. – № 43. – С. 5.

актуальною роботою менеджерів банку, які, вивчаючи поточні потреби клієнта, можуть запропонувати споживачу необхідний набір фінансових послуг. Такий клієнт буде вигідним для банку, адже збільшуватиме комісійні доходи від набору банківських продуктів. В протилежному випадку банку загрожує текучість клієнтів, які або знаходять інший банк або закривають свій бізнес. Головна робота з клієнтами – МСП полягає як у залученні клієнтів, так і нарощуванні доходів завдяки пропозиції банківських продуктів та роботі із відсотком клієнтів. Очевидним є те, що з приходом (залученням) клієнтів для обслуговування в банк, останній повинен проводити комплексний аналіз його діяльності, пропонувати йому набір банківських продуктів, які є актуальними та необхідними в даний момент часу, що дозволить нарощувати доходи та продовжити його життєвий цикл в банку. Потребує аналізу і роботи з відтоком клієнтів, який включатиме і знання клієнта, особливостей його бізнесу і потреб, які здатні на ранніх стадіях утримувати клієнта в банку та продовжувати його життєвий цикл в ньому. Особливостями ринку МСП є те, що обслуговуючи невелику фірму банківські спеціалісти можуть пропонувати і роздрібні продукти та послуги для особистих потреб її персоналу, таким чином домагатися комплексного обслуговування клієнта. Такий підхід до обслуговування стає клієнтоорієнтованим, а не сфокусованим на окремих банківських продуктах.

Література

1. Маслачєнков Ю. *Технология и организация работы банка: теория и практика* / Ю. Маслачєнков. – М. : Консалт банкир, 1998. – С. 62-63.
2. *Деньги. Кредит. Банки* : учебник для вузов / Е.Ф. Жуков, Л.М. Маєксимова и др. – М. : ЮНИТИ, 2000 – 256 с.
3. *Кочетков В.М. Забезпечення фінансової стійкості сучасного комерційного банку: теоретико-методологічні аспекти* : монографія / В.М. Кочетков. – К. : КНЕУ, 2002 – С. 11.
4. *Роуз Пітер С. Банківський менеджмент* / Пітер С. Роуз ; пер. с англ. – М. : Дело, 1997. – С. 3.
5. *Канаєв А.В. Банковская деятельность в свете теории финансового посредничества: традиции и новации* / А.В. Канаєв // *Вестник СПб ГУ. Сер. 5.* – 2006. – Вып. 2. – С. 113-123.
6. *Господарський кодекс України, прийнятий 16 січня 2003 р. за № 436-IV.*
7. *Буряк П.Ю. Мобілізація фінансових ресурсів для активізації малого і середнього підприємництва* / П.Ю. Буряк // *Фінанси України.* – 1999. – № 12. – С. 33-38.

8. Банківське кредитування суб'єктів ринку в трансформаційній економіці України (питання теорії, методики, практики). – Львів: Бібльос, 2001. – 244 с.

9. Кругляк Л.И. Управление системой взаимосвязей коммерческих банков с предприятиями /Л.И. Кругляк // Бизнес и банки. – 2006. – № 43. – С. 1-5.

10. Шкарабан С.І. Діагностика і прогнозування фінансово-господарського розвитку акціонерного товариства / С.І. Шкарабан та ін. – Тернопіль: Рада, 2010. – 300 с.

11. Ярыгина К.Л. Проблемы финансирования малого бизнеса / К.Л. Ярыгина // Бизнес и банки. – 2005. – № 12. – С. 1-4.

4.2. НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ТРАСТОВИХ ПОСЛУГ БАНКІВ

Формування системи комплексного обслуговування клієнтів є однією з умов ефективного розвитку банківської сфери в Україні. Нові види інформаційних та фінансових послуг, а саме трастові, консультаційні, факторингові виводяться на ринок. Їх запровадження спрямоване на задоволення зростаючих і постійно змінних потреб клієнтів. Новітні форми управління активами здатні забезпечити високий рівень конкурентоспроможності банківських установ, сприяють залученню додаткових ресурсів та нових клієнтів¹.

Банки в Україні в умовах нестабільності намагаються постійно розширювати спектр послуг, знижуючи витрати на їх формування і управління, покращувати якість обслуговування клієнтів, інтенсифікуючи процеси інформатизації ринку. Постійно розвиваючись і удосконалюючи власну діяльність кредитні установи зберігають власні конкурентні переваги, оскільки за умов фінансової стагнації неминучим є скорочення клієнтської бази, обсягів кредитних ресурсів, погіршення структури та ліквідності активів, кінцевих результатів власної діяльності.

Сьогодні довірче управління активами надає значну кількість переваг і банку і його клієнтам. Зокрема, мова йде про формування професійних послуг на користь фізичних чи юридичних осіб, які зберігають час та фінансові ресурси власників майна. За законодавством України об'єктами довірчого управління можуть бути підприємства, майнові комплекси, певні об'єкти нерухомого майна, цінні папери, права, виняткові права та інше майно. Не можуть слугувати об'єктом довірчого управління грошові ресурси. Майно, що перебуває у господарському або оперативному управлінні, також не може бути надане в довірче управління. Передача таких активів в траст можлива тільки після ліквідації юридичної особи, в управлінні якої вони знаходиться.

Довірчі операції здійснюються банком за рахунок замовника та за плату. Характерною особливістю даних видів операції є те, що вони мають цільовий характер. Їх сутність полягає в передачі клієнтами у довірче управління банку власного майна для подальшого розпоряджання ним від імені власників з метою отримання доходу. З цієї суми банківські установи стягують комісійну плату, розмір якої значною мірою залежить від ефективності реалізації цілого комплексу послуг. За власною сутністю довірчі операції характеризують увесь спектр банківської діяльності, оскільки вони мають активно-пасивний характер.

Трастові відносини є суттєвою часткою інформаційно-фінансових. Економічна система постійно змінюється, формує низку нових пріоритетів,

¹ Соломіна Г. В. Функціонування компаній з управління активами: світовий досвід і вітчизняна практика [Текст] / Г. В. Соломіна // Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції. – 2012. – № 2. – С. 28-32.

позбавляючись від неприбуткових видів послуг. Оскільки довірчі операції спрямовані на централізацію і концентрації капіталу, то дана система може слугувати важелем інтенсифікації інвестиційних процесів, прямо чи опосередковано впливати на процеси відтворення. За ефективної організації інститут трасту здатен поживати економічні процеси в Україні. Хоча траст і є відносно новим типом операцій, він виражає сучасні аспекти розвитку економічної системи, що заснована на професійних послугах, які, у свою чергу, вимагають постійного поглиблення існуючих фінансових знань та вмій. Попит на трастові операції зростає разом із ускладненням структури фінансових послуг на ринку.

Сучасна практика ведення банківського бізнесу свідчить, що економічні проблеми в країні сприяють здорожчання кредитних операцій, що знижує рівень їх прибутковості і робить непотрібними клієнтам. Величина відсоткових ставок по кредитах не дозволяє повноцінно використовувати кредитні ресурси як джерело економічного зростання для суб'єктів господарювання. Фінансові операції на ринках також приносять незначний дохід і супроводжуються високим рівнем ризику. За таких умов трастові операції можуть слугувати постійним та надійним джерелом доходів для банків, новою широкоживаною послугою кредитного ринку. З цієї точки зору довірче управління активами є важливою і надзвичайно перспективною, дохідною формою економічних відносин, яка спрямована на зростання ефективності використання активів господарюючих суб'єктів. Загалом рівень розвитку довірчих послуг визначається важливістю активізації фінансової діяльності з метою удосконалення обмінних операцій на фінансовому ринку, розвитку новітніх, прибуткових форм економічної діяльності.

Необхідність розвитку трастових операцій, з іншого боку, пов'язана ще із зниженням рівня ліквідності банківських активів, і як наслідок, зменшенням загального рівня прибутковості по кредитних та фінансових операціях. При цьому, банки прагнуть утримати високий рівень платоспроможності та операційної активності, чого можна досягнути за рахунок нормалізації поточної діяльності при збереженні оптимального рівня витрат. Зараз ринок вимагає постійного вдосконалення та розширення спектру кредитних та фінансових видів діяльності. Розвиток конкурентних відносин, боротьба за клієнта, поява нових типів супутніх інформаційних послуг, що пропонуються фізичним та юридичним особам, окреслюють перспективи розвитку банківської сфери загалом. У цьому випадку трастові операції є винятковим і достатньо цінним джерелом фінансових ресурсів. Використовуючи його банки здатні ефективно диверсифікувати власні доходи, не затрачаючи при цьому значних операційних чи капітальних витрат.

Трастові операції сприяють ще і додатковому розширенню та ускладненню фінансових відносин банківських установ, удосконаленню

системи управління міжбанківськими операціями, підвищують рівень надійності банків, позитивно впливають на їх репутацію та імідж. Крім того, розвиток трастових операцій стимулює удосконалення процесів нагромадження капіталу фізичними та юридичними особами. Виникає нагальна необхідність ефективно і раціонально використовувати усі типи активів, зокрема грошові ресурси, цінні папери, предмети антикваріату, дорогоцінні метали і т.д.

Банки зацікавлені у здійсненні трастових операцій, які сприяють накопиченню ресурсів. Вони мають можливість отримувати додаткові супутні прибутки до кредитних, диверсифікуючи комерційні зв'язки, змінюючи структуру власних послуг. Значна частка доходів кредитних установ у трастових послугах – це надходження по активних операціях, за рахунок інвестиційних процесів: ресурси інвестуються у цінні папери прибуткових підприємств. У такому випадку, доходи від інвестицій розподіляються між інвестором та засновником трасту.

Однією із найбільш затребуваних трастових послуг є управління портфелем цінних паперів. Банківські установи здатні ефективно аналізувати стан ринку, змінювати структуру фінансового портфелю. Серед вчених-практиків існує точка зору, що централізовані системи з управління фінансовими інвестиціями є більш ефективними, оскільки для раціонального перерозподілу ресурсів на ринку потрібні систематизовані дані про рух вартості². Банки мають усі необхідні ресурси, щоб отримувати, структурувати, аналізувати та акумулювати такого типу інформацію і розробляти альтернативні варіанти інвестування. Ряд кредитних установ, окрім того, пропонують послуги є ведення реєстру акціонерів. Для цього необхідна розгалужена інформаційна мережа, яка дає змогу поточного управління рухом цінних паперів на ринку. Тут кредитні установи можуть отримувати подвійну вигоду, формуючи додаткові джерела фінансових ресурсів у формі комісійних, нагромаджуючи, систематизуючи значні обсяги фінансової інформації, накопичуючи досвід, який свідчить про те, що для клієнта банку іноді більш вигідніше передати в управління ліквідне майно, оскільки ефект масштабу знижує його поточні та капітальні витрати.

Процес формування і ведення реєстру передбачає облік передплати вартості цінних паперів, змін у структурі власників, як результат руху вартості цінних паперів, облік дивідендів і відсотків із зарахуванням їх на відповідні депозитні рахунки. Комерційні банки можуть виконувати довірчі послуги і для державних інституцій, забезпечуючи ведення депозитаріїв за державними короткостроковими і казначейськими зобов'язаннями.

² Роєнко В. В. Довірче управління активами як інструмент підвищення ефективності управління інвестиційними ресурсами страхових компаній [Текст] / В. В. Роєнко // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 4 (58). – С. 367-370.

Перспективним напрямком діяльності акціонерних товариств є формування систем приватного соціального та пенсійного забезпечення. Основним їх завданням є матеріальне забезпечення працівників у процесі їх діяльності та при виході на пенсію. Тут формуються процеси стимулювання на виробництві, забезпечення стійкої структури персоналу, фінансової допомоги працівникам у випадку тимчасової втрати непрацездатності, залучення персоналу до участі в управлінні підприємством. Такі методи інтенсифікації діяльності персоналу можуть приймати різноманітні форми, але активізація трастових операцій дозволяє інвестувати значні пенсійні накопичення, що формуються на базі різноманітних систем нагромадження капіталу. При цьому банки здійснюють перелив коштів із систем фінансового стимулювання в інвестиції і, навпаки.

Цікавою та прибутковою є співпраця банківських установ з приватними пенсійними, інвестиційними та фінансовими фондами, які формуються для надання додаткових фінансових послуг населенню. Ці фонди потребують послуг банків з передачі власних ресурсів в управління. Процеси переливу капіталу у даному випадку здатні вирівнювати ставки доходності по фінансових операціях і стабілізувати флуктуаційні процеси на фінансовому ринку. Оскільки значна кількість таких операцій мають довгостроковий характер, то фінансові ресурси можуть вільно обертатися у цінних паперах, накопичуючи вартість і знижуючи ризикованість операцій з їх управління. У такому випадку рівень планованості операцій з управління фінансовими активами на ринку буде стабілізуватися і вони ставатимуть більш прогнозованими.

Сучасна практика розрізняє наступні найбільш важливі напрямки розвитку банківських довірчих послуг:

- посередництво в процесах емісії цінних паперів;
- операції із їх зберігання;
- послуги з погашення боргових зобов'язань;
- операції з конвертації цінних паперів;
- послуги з проведення тендерних операцій;
- «спін-оф» реструктуризація цінних паперів;
- операції з реінвестування дивідендів;
- послуги із створення і використання фінансових резервів;
- заставні довірчі операції;
- операції з надання фондкових позик;
- посередництво в страхуванні ризиків;
- контроль за стягненням невиконаних грошових зобов'язань;
- здійснення функції брокера у розрахунках;
- виконання функцій довіреної особи по фінансових операціях.

Окрім того, окремі спеціалізовані трастові компанії пропонують:

- послуги з реєстрації компаній за кордоном;
- управління нерухомістю за кордоном;
- інвестування коштів у венчурний бізнес.

Загалом за формою управління майном трасти бувають активними і пасивними. На сьогодні найбільшого розповсюдження набули активні трасти, коли власність, що знаходиться в управлінні банком, може обертатися, видозмінюватися фактично без будь-яких обмежень. Така форма управління майном є найбільш прибутковою і характерною для кредитних установ. Ліквідність цих операцій може різко підвищуватися і головною умовою їх формування є тільки їх прибутковість. З іншої сторони, трансформація натурального змісту майна призводить до зростання ризикованості такого виду операцій. Фактично, трастові операції у цьому випадку можуть опосередковуватися спекулятивними, збільшуючи очікувану вигоду. Пасивні трасти є менш прибутковими, оскільки рівень їх оборотності і ліквідності результатів є низьким. Іноді вони можуть бути збитковими для їх власника в силу специфіки управління. Такого роду операції, як правило, здійснюються спеціалізованими трастовими компаніями.

Бувають випадки, коли довірчі операції банків можуть приносити додатковий дохід у процесі випуску корпоративних облігацій. Бажання підприємств отримати грошові ресурси для фінансування капітальних видатків пов'язують із необхідністю емісії облігацій. У певних випадках, коли відбувається емісія цінних паперів під забезпечення, банківська установа має право управління акціями, облігаціями, які слугують заставою. Іноді банк може емітувати траст-сертифікати, що забезпечені основними фондами та оборотними активами. У такому випадку право власності на дані ресурси може передаватися трасту.

В даний час в Україні активно розвиваються ряд банківських послуг, такі як зберігання фінансових та матеріальних активів в сейфах, фінансове обслуговування клієнтів, консультування, валютні послуги та факторингові. Значна кількість банків у країнах з розвиненою економікою поряд із трастовими послугами пропонує й інші супутні послуги, зокрема кредитні та інформаційні. Управляючи трастом і плануючи майбутні прибутки банк може надавати кредити власнику трасту під заставу майбутнього доходу з урахування фінансового чи кредитного відсотка.

Загальна вигода від поєднання процесів кредитування та системи трастових операцій полягає в тому, що зі зростанням доходів користувачів послуг збільшуються доходи і власне банку, які в подальшому можуть використовуватися для збільшення обсягів пропонованих послуг і майбутнього зростання прибутків банку. Здійснюючи інвестиції у прибуткові активи на користь клієнта та за рахунок наданих йому ресурсів, банк формує певні інвестиції, які дозволяють сформуванню ефекту масштабу. З іншого боку,

комісійні доходи власне для банку сприяють підвищенню рівня його ліквідності. Зростання зацікавленості клієнта до розширення взаємовідносин з банком, покращання репутації, приносить кредитору додаткові непрямі дивіденди. Такі типи операцій мають невеликий рівень ризику, оскільки ресурси в обігу залишаються під повним контролем банку.

Іншим напрямком розвитку системи трастових послуг банків повинні стати процеси концентрації ресурсів з метою управління інвестиційним портфелем. Сьогодні в Україні ще не сформувалося достатнє коло таких клієнтів, які б мали ресурси для здійснення капітальних інвестицій. Проте у подальшому, коли сформується середній клас, попит на даний вид операцій буде зростати. У цьому випадку, для банків є вигідним створення трастових інвестиційних фондів, які можуть акумулювати ресурси дрібних інвесторів, що не здані самостійно здійснювати фінансові операції на ринку. Концертуючи значну кількість грошових ресурсів, інвестиційний фонд здатен посилювати власний вплив на ринок, здійснюючи процеси купівлі-продажу цінних паперів з метою одержання спекулятивного чи капітального фінансового доходу, частина якого спрямовується на користь власників ресурсів.

У країнах з розвинутою економікою та ефективною фінансовою системою світу довірчі послуги є надзвичайно важливими перерозподільними операціями. Надаючи їх банк виступає у формі брокера між фінансовим, кредитним ринком і клієнтом, здійснюючи власну діяльність в інтересах останнього, диверсифікуючи ресурси для забезпечення платоспроможності. При цьому, характерною ознакою є те, що проводячи їх банк має ставити інтереси власних клієнтів понад власні. Решта кредитних операцій, як правило, мають інший тип економічних відносин.

Практика проведення довірчих операцій свідчить про те, що ефективність їх здійснення вимагає значного рівня інформатизації. За економічною сутністю, усі довірчі послуги можна розглядати як посередницькі, доходом від яких для банку є комісійна винагорода. Основними клієнтами банків у цій сфері є приватні особи, компанії, добродійні фонди та інші суспільні організації. Банки зацікавлені в розширенні кола клієнтів, яким надаються довірчі послуги. Іноді, здійснюючи довірчі операції від імені корпорацій, банк виступає фінансовим агентом клієнта, що представляє інтереси довірителя і здатен впливати на поточну діяльність фірми.

Для значної кількості дрібних власників процес передачі майна в траст – це надання права банку управляти ним, окрім повного контролю за величиною доходу, який може бути інвестований в фінансові інструменти.

Існує кілька основних стратегій трастового управління:

- консервативна. Такий тип операцій передбачає можливість формування незначного фіксованого доходу при утриманні високого рівня ліквідності майна та незначного ризику. Таку стратегію як правило обирають компанії з високими

доходами. Основна мета – збереження ресурсів з одночасним покриттям інфляційних втрат;

- нормалізована. Дана стратегія орієнтована на отримання сталого рівня доходу у тривалому періоді часу при змінному рівні рентабельності. При цьому інвестор вимагає гарантій неотримання збитків. Ризики за такої стратегії, як правило, піддаються контролю;

- інтенсивна. Цей тип стратегії направлений на отримання максимально можливого доходу у короткостроковому періоді часу і підтримання максимального рівня ліквідності інвестицій. Практики, обираючи дану стратегію, вказують на значний рівень ризикованості даних операцій. Частково вони можуть бути прирівняними до спекулятивних;

- цільова. Ця стратегія використовується інвесторами, які бажають інвестувати власні ресурси в найбільш ліквідні компанії. Це довготермінові фінансові операції, які здатні оптимізувати капітальні інвестиції;

- регулятивна. Стратегія, спрямована на управління вартістю активів, з метою її стабілізації у тривалому періоді часу. Такі типи операцій не приносять значного прибутку інвесторам, але знижують рівень ризикованості та гарантують стабільний дохід.

З процесуальної точки зору основним елементом трасту є довіра, відповідно до якої засновник передає майно в управління. Загалом вона не є юридичною нормою, а скоріш за все, справедливою соціальною формою взаємовідносин. А звідси, основним завданням таких типів операцій є гарантування захисту майна засновника.

Специфічні ознаки трастових відносин проявляються ще і в тому, що довірчий їх характер за своєю суттю схожий на договір доручення. В даному випадку специфічною ознакою їх є те, що об'єкт трасту повністю переходить в управління до довірчого власника з покладанням на нього зобов'язань сумлінного виконання власних зобов'язань на користь бенефіціара.

Довірчі відносини є особливим типом суспільних відносин між юридичними і фізичними особами щодо управління власністю і супроводжуються специфічними обов'язками керуючого трастом. Вони не передбачають змін прав власності у трасті і спрямовані на професійно-орієнтоване управління. У ряді випадків довірчим управлінням можуть займатися фізичні особи, страхові компанії, спеціально створені трастові компанії.

Ефективним напрямком розвитку довірчих послуг є поєднання їх з іншими інструментами фінансового ринку, системного планування і економічного моделювання, що викликає серйозний інтерес з боку вчених та практиків з усього світу. Оскільки значний обсяг трастових операцій пов'язаний з управлінням активами великої вартості, їх здійснення вимагає

глибокого обґрунтування, клопіткої роботи і точного прогнозування. Саме через це банки є найбільш пристосованими для їх здійснення.

На відміну від інших типів позичкових операцій, управління трастовими зводиться до оперативного розпорядженням чужим майном і коштами, причому вони не входять до складу депозитних, не відносяться до пасивів комерційних банків. По мірі ускладнення фінансових інструментів і методів їх управління попит на довірчі послуги зростатиме, стимулюючи банки до розширення їх спектру, надаючи послуги як фізичним, так і для юридичним особам. Існує тенденція, відповідно до якої банки намагаються передати частину відповідальності клієнту у разі появи негативних фінансових результатів. Такі дії є одним із стримуючих факторів розвитку довірчих послуг в Україні, оскільки втрачається сама суть трасту. Основними ризикованими операціями тут є інвестиційні.

Сьогодні банки стикаються із необхідністю пошуку нових підходів до розширення, підвищення якості та дохідності власних операцій. Завдяки змінам у інформаційній складовій економічної системи, появі новітніх методів обробки, передачі і оцінки інформації змінюється сама сутність операцій з клієнтами, які трансформуються у дистанційні. Саме тому значна кількість банківських послуг, такі як факторинг, кредитування, консультаційні послуги стають ближчими до клієнта. До таких послуг можна віднести і трастові послуги, що пов'язані з довірчим управлінням майном, які за натурально-речовою формою можна віднести до різновиду комісійно-посередницьких послуг.

Підприємства значної кількості країн, що розвиваються, продовжують процеси накопичення капіталу. Оскільки обсяги ресурсів збільшуються, то їх дохідність знижується. Формується попит на нові послуги з управління активами, які здатні стабілізувати прибутковість інвестиційних операцій. Загалом цього можна досягнути за рахунок:

- нормалізації відсоткової ставки;
- скасування необґрунтованих фінансових обмежень;
- нормалізації системи оподаткування;
- удосконалення процесів управління фінансовими інструментами.

При цьому, варто враховувати рівень мінливості попиту та фінансові послуги та інструменти, який залежить від:

- тривалості їх обігу;
- дохідності інвестицій;
- загального рівня динаміки прибутковості фінансових операцій;
- ринкових очікувань.

Звідси, не менш важливим напрямком розвитку довірчих операцій є фінансова кооперація банків із інвестиційними фондами та фінансовими компаніями, які разом здатні підвищувати ефективність фінансової діяльності.

Послуги інвестиційних та фінансових трастів стають сьогодні все більш актуальними. Банки мають можливість вільно розпоряджатися інвестиціями в трастові фонди, а це означає що дохідність цільових інвестицій може зростати пропорційно росту величини ризику та альтернативної вартості супутніх інвестицій.

Підсумовуючи вищенаведене, можна відмітити, що для інтенсифікації трастових послуг вітчизняні банки мають сьогодні достатньо ресурсів. Потрібен лише досвід та кваліфікований персонал. Розвиток довірчих операцій здатен сприяти поживленню економічних процесів, розвитку вітчизняної інвестиційної сфери. Довірчі операції надають можливість кожному громадянину самостійно впливати на рівень власного добробуту. Сучасна практика застосування економічних знань свідчить про те, що значна кількість приватних осіб не здатна ефективно управляти власними заощадженнями, раціонально працювати на фінансовому ринку. Звідси, із зростанням добробуту і доходів громадян зростатиме попит на довірче управління активами, яке здатне бути ефективним способом нагромадження і збереження капіталу. І тут основними принципами розвитку довірчих послуг повинні стати:

- забезпечення принципу верховенства права у процесі надання даних послуг;
- вільний вибір форм та методів їх реалізації;
- забезпечення конкурентних умов діяльності у фінансовій сфері;
- створення сприятливих умов для розвитку та функціонування сфери дистанційних та електронних довірчих послуг;
- підвищення рівня довіри громадян до даних послуг, у тому числі і до транскордонних;
- забезпечення рівних можливостей для доступу до системи довірчих послуг;
- забезпечення захисту прав і законних інтересів користувачів довірчих послуг;
- відповідність послуг європейським та міжнародним стандартам;
- забезпечення захисту персональної інформації у процесі надання довірчих послуг;
- відкритість для інновацій у сфері трастових послуг.

Загалом основним напрямком формування ефективної стратегії розвитку трастових послуг в Україні має стати створення умов для їх інформатизації, створення законодавчої бази щодо дотримання прав власника трасту, формування методологічних основ з контролю за фінансовими та інвестиційними ризиками у цій сфері. Вирішення цих проблем може сприяти появі ефективної системи управління довірчими активами та забезпечити прийнятний рівень якості її реалізації.

Література

1. Соломіна Г. В. Функціонування компаній з управління активами: світовий досвід і вітчизняна практика [Текст] / Г. В. Соломіна // Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції. – 2012. – № 2. – С. 28-32.
2. Слободян О. А. Правові проблеми визначення діяльності з управління активами інституційних інвесторів [Текст] / О. А. Слободян // Вісник Вищої ради юстиції. – 2012. – № 3 (11). – С. 95-104.
3. Новіков В. М. Державно-корпоративна інтеграція: інституціональна структура та механізм розвитку [Текст] / В. М. Новіков // Демографія та соціальна економіка: науково-економічний та суспільно-політичний журнал. – 2012. – № 1. – С. 129-137.
4. Роєнко В. В. Довірче управління активами як інструмент підвищення ефективності управління інвестиційними ресурсами страхових компаній [Текст] / В. В. Роєнко // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 4 (58). – С. 367-370.
5. Грейдін О. І. Цивільно-правова характеристика договору (довірчого) управління цінними паперами [Текст] / О. І. Грейдін // Ученые записки Таврического національного университета им. В. И. Вернадского Серия «Юридические науки». – 2009. – Том 22 (61). – № 2. – С. 334-340.
6. Корнєєв В. В. Кредитні та інвестиційні потоки капіталу на фінансових ринках [Текст] : монографія. – К. : НДФІ, 2003. – 376 с.
7. Шевченко А. М. Довірче управління: ризики та дохідність альтернативних фінансових інструментів [Текст] / А. М. Шевченко // Інноваційна економіка. – 2012. – № 6. – С. 264-270.

Наукове видання

**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ
ДОМІНАНТИ ФОРМУВАННЯ
ТА ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ
РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ**

Монографія

За редакцією

доктора економічних наук, професора

О. В. Кнейслер

Підписано до друку 22.02.2017.

Формат 60x 84/16. Гарнітура Times New Roman.

Папір офсетний 80 г/м². Друк електрографічний.

Умов.-друк. арк. 14,3. Обл.-вид. арк. 13,12

Тираж 300 примірників. Замовлення № 02/17/6-12.

Видавець та виготувач:

ФОП Осадца Ю.В

м. Тернопіль, вул. Винниченка, 9/7

тел. (0352) 40-08-12, (0352) 40-00-63, (097) 988-53-23



*Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої
справи до державного
реєстру видавців, виготівників і
розповсюджувачів видавничої продукції
серія ТР № 46 від 07 березня 2013 р.*