

страхового випадку, відсутності заборгованості по сплаті страхових платежів, перевірка залишку страхової суми з урахуванням попередніх виплат, аналіз обставин настання страхового випадку);

- медичний аналіз (відповідність наданої медичної допомоги захворюванню застрахованої особи).

У випадку необґрунтованої відмови лікувально-профілактичної установи в наданні застрахованій особі послуг, передбачених договором страхування й договором про співробітництво, неповного або неякісного надання послуг, виникнення ускладнень у результаті їх надання, страхова компанія вживає заходів, спрямованих на те, щоб клієнту була надана необхідна допомога; можливою є виплата постраждалому клієнту штрафу у певному відсотку від вартості неповністю або неякісно наданої допомоги. Після здійснення експертизи може знадобитися коректування взаєморозрахунків з лікувально-профілактичними установами, що включає оплату додаткових рахунків або застосування регресних позовів.

Вирівнювання інтересів різних клієнтів (в процесі збалансування ціни страхової послуги та відповідальності страховика) може досягатися диференціацією страхових тарифів або страхового покриття, для чого формується універсальний набір факторів, що відбиває ризик клієнта.

Умови договору страхування й порядок його укладання повинні бути такими, щоб була виключена селекція ризику (як позитивна, так і негативна). Так, страховик зацікавлений в укладанні договорів страхування з тими клієнтами, ризик захворюваності яких нижче значень, що закладаються при розрахунках вартості страхового продукту. Такий цілеспрямований відбір називається селекцією.

У свою чергу, особи, які відрізняються підвищеним ризиком захворюваності, частіше користуються відповідними послугами страховиків, і відбір страхувальником страховика – антиселекція – буде породжувати асиметричну інформацію про величину страхового ризику. У результаті, прийняті ризики будуть вище стандартних, закладених у ціні страхової послуги, і приводити до незапланованих страхових виплат.

Для розв'язання проблеми антиселекції необхідно не тільки виважено підійти до формулювання страхово-

го покриття, але й розробити рекомендації андеррайтерам для оцінки страхового ризику.

Забезпечення збалансованості між ціною та відповідальністю по страховому продукту є тим завданням, яке вимагає розгляду при будь-якій формі страхування. В обов'язковому страхуванні ставиться завдання відповідності гарантій безоплатної медичної допомоги та фінансового забезпечення за рахунок бюджету або загального оподаткування, яка може вирішуватися нормативно-балансовим методом виходячи з нормативів надання медичної допомоги в конкретному регіоні на одного мешканця. У добровільному страхуванні ця задача має інший зміст.

Потенційні клієнти страхової компанії не є гомогенною групою не тільки з погляду рівня захворюваності, але й з погляду фінансових можливостей і запитів. Тому при розробці страхового продукту необхідно чітко розуміти, для якого контингенту страхувальників він призначений, тому що від цього залежить і обсяг відповідальності за ним, і його ціна.

При плануванні страхового портфеля страхова компанія ухвалює рішення щодо страхових продуктів з урахуванням відповідності його потенційному страховому полю.

Планування страхового продукту є ключовою діяльністю у функціонуванні страхової компанії. Процес ухвалення рішення по страховому продукту – складний і багатограний акт, що вимагає використання широкого набору аналітичних методів. Основні фактори страхового продукту, такі як прибутковість, конкурентоспроможність, обтяжливості страхових гарантій і чутливість прибутку, вимагають ув'язування й прийняття компромісних розв'язків. А ключами до успішної розробки продукту є комбінація інтересів суб'єктів страхування й структурований процес планування.

Застосування запропонованої в статті інформаційної моделі щодо прийняття рішень із страхового продукту дозволить зробити ефективним процес реалізації страхових медичних послуг, що особливо актуально в умовах тенденції розвитку медичного страхування в Україні.

1. Сухоруков М. Системно-функциональный подход к принятию управленческого решения на основе прогнозирования // Страховое дело. – 2000. – № 2. – С. 6-14. 2. Современные технологии в управлении медицинским страхованием и лечебным процессом / Евтушенко Т.П., Кизим В.В., Лысенко Ю.Г., Маншилин К.Н., – Донецк: ООО "Алекс", 2005. – 224 с.

Надійшла до редколегії: 11.12.2008

В.Ю. Железняк, канд. екон. наук, доц

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ІНФРАСТРУКТУРИ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

Пропонується створення інвестиційно-проектного бюро як нового суб'єкта інфраструктури фінансового ринку, діяльність якого буде спрямована на розширення схеми проектного фінансування в Україні. Особливу увагу приділено взаємодії страхових компаній, банків та інформаційно-проектного бюро шляхом створення тимчасового фінансово-інвестиційного кластеру.

The creation of such new financial market unit as the investment project office is proposed. The office's activity must be promotional for project finance expansion in the Ukraine. The special attention was paid to insurance companies, banks and investment project office interaction through the temporary financial investment cluster.

Необхідною умовою розвитку економічної системи будь-якої держави є розширене відтворення, яке неможливе без певної фінансової бази. Головним "постачальником" додаткових фінансових ресурсів суб'єктам господарювання в світовій економіці вважається фінансовий ринок. Але структура та характеристики фінансового ринку окремих країн можуть суттєво різнитися з огляду на історичні особливості розвитку їх фінансової системи. Як показав аналіз розвитку вітчизняної фінансової системи, зокрема, типів фінансових посередників,

проведений Лук'яшко П.О. в [1, с.227]: "Історично склалися так, що фінансова система України розвивалася нерівномірно. Домінуюче становище належить банківським структурам, динамічний розвиток інших фінансових посередників спостерігається протягом останніх років". Тому з причини гіпертрофованого розвитку банківського сектору сучасний етап розвитку фінансової системи України характеризується високим рівнем конкуренції між фінансовими посередниками, які в основному представлені банківськими установами на вітчизняному

© В.Ю. Железняк, 2009

ринку, з причини пропозиції схожих послуг по наданню суб'єктам господарювання фінансових ресурсів, які за зазначеними причинами в основному представлені кредитами. Подальшому розвитку інших видів забезпечення суб'єктів господарювання фінансовими ресурсами також не сприяла наявність підвищеного попиту на банківські кредити, що спостерігалася впродовж декількох останніх років, що пояснюється підвищенням темпів економічного зростання в Україні. Поширення фінансової кризи світового масштабу, яке має місце протягом поточного року, також не сприяє розвитку інших форм фінансування суб'єктів господарювання, тому що банки зіткнулися з дефіцитом фінансових ресурсів та одночасним дефіцитом вигідних об'єктів інвестування, спричиненим погіршенням фінансового стану навіть нещодавно фінансово зстижких та ліквідних підприємств та навіть галузей економіки. В той же час не дивлячись на економічну та фінансову кризу в економіці існують суб'єкти господарювання, які мають високий інвестиційний потенціал та можуть забезпечити високий рівень ефективності капіталовкладень, та не відповідають сучасним вимогам до кредитоспроможності, не можуть сплачувати високі відсотки за кредитами чи не мають доступу до ресурсів інших секторів фінансового ринку. Потенційні ж інвестори не завжди мають інформацію про інвестиційні пропозиції, які є на інвестиційному ринку на певний момент, чи можуть з'явитися в найближчому майбутньому. Одним з напрямів вирішення проблеми одночасного дефіциту фінансових ресурсів та прибуткових об'єктів інвестування можна вважати вдосконалення інфраструктури фінансового ринку шляхом створення на цьому ринку нового суб'єкту, який би акумулював інформаційні потоки щодо потенційних об'єктів інвестування та наявних фінансових ресурсів, тобто сприяв реалізації однієї з основних функцій ринку – організація взаємодії споживачів та постачальників інвестиційних ресурсів. До кола споживачів можна віднести суб'єктів господарювання різних сфер економіки; постачальників – фінансових посередників, зокрема банки, лізингові,

факторингові, страхові компанії тощо; а запропонованим посередником – інвестиційно-проектне бюро.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить, що проблему розширення бази фінансування суб'єктів господарювання було висвітлено в багатьох роботах вітчизняних вчених, в тому числі й із залученням ресурсів фінансового ринку. Також чималу увагу приділяють напрямам співпраці окремих фінансових посередників, особливо останнім часом. Цьому напряму присвячені роботи таких зарубіжних та вітчизняних науковців, як Ермоленко А.М. [2], Ковальова В.М. [3], Грищенко Р. [4], Співак Л. [5], Фурман В. [9] та інших. Натомість не дивлячись на наявність робіт з питань проектного фінансування, виконаних вітчизняними авторами, а саме, Бардишом [7], Куклік К.А. [5] та Лук'яшко П.О. [1] цей напрям на вітчизняному фінансовому ринку залишається одним із найперспективніших, а з точки зору взаємодії з іншими посередниками не втрапить своєї актуальності ще впродовж тривалого періоду.

Метою статті є розробка напрямів вдосконалення інфраструктури фінансового ринку шляхом впровадження додаткового суб'єкта – інвестиційно-проектного бюро, діяльність якого буде спрямована на координацію інформаційних потоків постачальників та споживачів інвестиційних ресурсів в аспекті проектного фінансування. В рамках досягнення поставленої мети особливо увагу приділено взаємодії зазначених інвестиційно-проектних бюро та банків і страхових компаній.

До інститутів сучасної інфраструктури фінансового ринку, які за спеціалізацією займаються організацією торгівлі, відносяться біржі та позабіржові системи, клірингові центри, депозитарії, реєстратори, інформаційні агентства, рейтингові агентства та інші. Схема взаємодії інвестиційно-проектного бюро з іншими елементами фінансового ринку в умовах застосування проектного фінансування наведена на рис.1. Наведена схема безперечно є досить умовною та відображає не всі інформаційні та фінансові потоки, які існують між наведеними елементами фінансового ринку, потребує подальшого, більш детального аналізу та є темою окремого

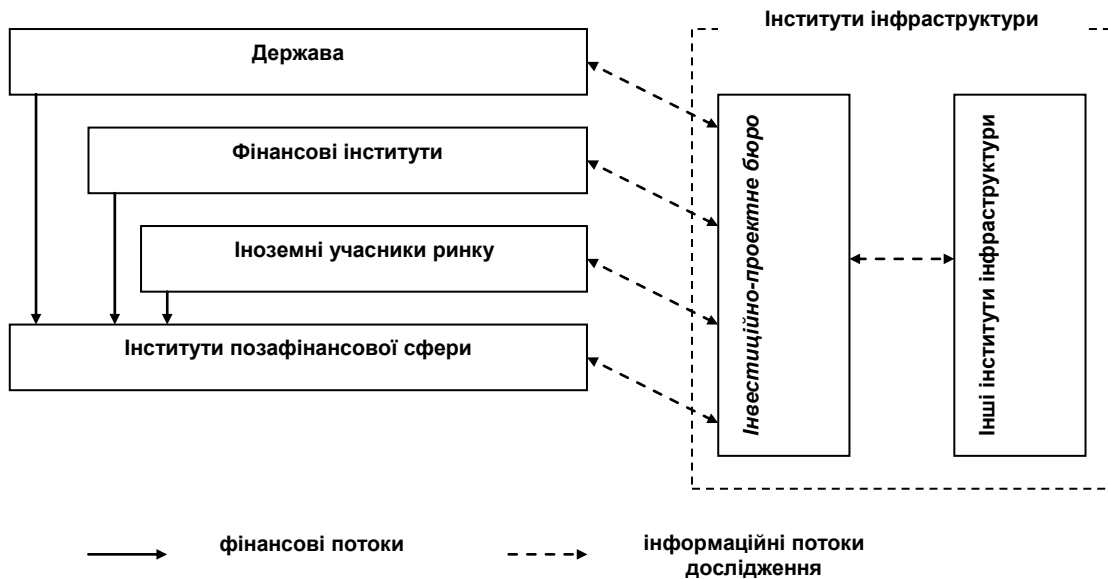


Рис. 1. Схема взаємодії інвестиційно-проектного бюро з іншими елементами фінансового ринку в умовах застосування проектного фінансування

Функціонування запропонованого інвестиційно-проектного бюро, як елемента інфраструктури, спрямоване на впровадження проектного фінансування в діяльність фінансового ринку України. З огляду на це, до визна-

чення місця бюро в інфраструктурі фінансового ринку, його функцій, засад функціонування та схем взаємодії з посередниками зазначеного ринку, зокрема банками та страховими компаніями, доцільно визначитися із сутніс-

тю самого проектного фінансування, як форми акумуляції інвестиційних ресурсів, його особливостями, характерними рисами та перспективами застосування в умовах вітчизняної економіки.

Не дивлячись на те, що проектне фінансування як особлива форма організації інвестування проектів реального сектору економіки відомо в економічно розвинених країнах більше ніж тридцять років, в Україні на цей час відсутнє регламентоване поняття "проектне фінансування". Проте майже всі автори [1, 7, 8] відзначають, що головна відмінна від банківського кредитування риса проектного фінансування полягає в тому, що при прийнятті рішення про виділення коштів до уваги приймається не рівень кредитоспроможності позичальника, а показники ефективності інвестиційного проекту, тобто забезпеченням повернення капіталовкладень та отримання доходу виступає грошовий потік від проекту. Серед існуючих в теорії та практиці визначень проектного фінансування в даному дослідженні пропонується прийняти таке: "Проектне фінансування – особливий вид фінансування інвестиційних проектів (програм) із використанням широкого спектра фінансових інструментів, яке проводиться з повним або частковим регресом на ініціатора, а тому зорієнтоване на економічну, технічну та юридичну життєздатність проекту, а не на активи позичальника, що дозволяє збалансувати інтереси всіх учасників з одночасним трансфертом проектних ризиків між ними". [8, с.174]

Як зазначає Бардиш [7, с. 10-11], на думку багатьох учених та практиків виникнення проектного фінансування почалося з нафтової кризи 1973р., яка призвела до різкого підвищення пропозиції грошових коштів з боку провідних світових банків. Це, в свою чергу, призвело до кардинальної зміни поведінки кредитних установ. Традиційні схеми кредитування базуються на оцінці кредитоспроможності позичальника, яке проводиться на основі даних щодо структури і якості його активів та пасивів, ефективності діяльності за попередні періоди та наявності необхідної застави. Також така схема не передбачає активного пошуку ефективних вкладень з боку банківської установи з причини наявності великого попиту на кредитні ресурси. За умови виділення коштів на умовах проектного фінансування інформація про рівень кредитоспроможності позичальника не має великого значення. Пріоритет віддається інформації про самий проект та його ефективність. Тому основна увага приділяється аналізу та експертизі запропонованого проекту, причому банк має сам шукати вигідні проекти. Таким чином, пасивна позиція банку, яка спостерігається при кредитуванні змінюється на активну при застосуванні проектного фінансування. Більш докладно аналіз та систематизація істотних основних ознак проектного фінансування проведена Бардишом [7, с.11-15]. Другий етап розвитку проектного фінансування пов'язаний з міжнародною кризою 1982 р.

Наведені історичні аспекти розвитку проектного фінансування дають підстави вважати цю форму організації інвестицій актуальною і для сучасного стану економіки України, який характеризується розвитком фінансової кризи.

Для того, щоб більш детально окреслити функції та завдання інвестиційно-проектного бюро доцільно розглянути основні схеми проектного фінансування, серед яких виділяють:

1. паралельне фінансування – коли кілька кредитних організацій виділяють позики для реалізації дорогого інвестиційного проекту. Це дозволяє знизити одноосібні ризики кредитування:

а) незалежне – кожний банк укладає з позичальником кредитну угоду і фінансує свою частину інвестиційного проекту (субпроект);

б) співфінансування – коли кредитори виступають як єдине ціле (консорціум, синдикат). У такому разі

укладається єдина кредитна угода про створення консорціуму (синдикату);

2. послідовне фінансування – великий авторитетний банк проводить повну оцінку, розробку кредитної угоди і видачу позики, а потім передає свої вимоги щодо заборгованості іншому кредиторі, знімаючи дебіторську заборгованість зі свого банку. За свої послуги банк отримує комісійну винагороду.

Деякі великі інвестиційні банки з метою надання повного кола послуг з проектного фінансування мають у власному штаті фахівців не тільки з фінансів, а й геологів, архітекторів, конструкторів

Але, з огляду на відсутність на сучасному етапі розвитку України спеціалізованих інвестиційних банків, можна вважати доцільним створення інвестиційно-проектного бюро як окремої незалежної структури, до ресурсів якої будуть мати доступ банки та інші інвестори. З економічної точки зору для банків співпраця з таким бюро буде менш витратною ніж створення аналогічної структури в самому банку.

Інвестиційно-проектне бюро бере на себе всю передінвестиційну фазу, а саме:

- власне передінвестиційну – стадія визначення інвестиційних можливостей; отримання в максимально короткий термін і без значних витрат інформації про потенційних інвесторів на різних рівнях – від підприємства до сектора економіки;

- ідентифікаційну – на цій стадії проводиться вибір цілей проекту, складають перелік усіх можливих ідей, здійснюють відбір різних проектів з порівнянням їх можливостей для вибору найефективнішого з урахуванням їх можливостей для вибору найефективнішого, з урахуванням можливостей останнього на макро- та мікрорівні;

- підготовчу – складається з двох етапів: попередня оцінка та додаткові дослідження. На цій стадії здійснюють відбір та ранжирування наявних варіантів проекту, які доцільно взяти для детального розроблення, а також попередню оцінку інвестиційної пропозиції, яку здійснюють за такими критеріями: технічна і технологічна здійснюваність проекту; екологічна, соціальна й інституціональна допустимість; фінансова та економічна доцільність; оцінка альтернатив проекту; оцінка ризику і невизначеності зовнішнього середовища;

- розробку попереднього проекту (форпроєкту) й експертиза;

- детальне проектування – стадія, коли здійснюють детальну розробку проектно-кошторисної документації за всіма розділами проекту (технічним, технологічним) і проводять його аналіз (технічний, екологічний, соціальний, інституційний, фінансовий, економічний, комерційний, аналіз ризиків).

На наступних стадіях інвестиційного процесу бюро проводить переговори між окремими учасниками та здійснює постійний моніторинг виконання проекту.

Природно, діяльність запропонованого суб'єкта буде пов'язана з широким колом інвестиційних ризиків (рис.2).

Тому при укладанні договорів між інвестором та замовником окремим розділом має буди схема розподілу ризиків між учасниками інвестиційного проекту. В схемі проектного фінансування за цим напрямом розрізняють три групи фінансування:

- кредитування "без регресу" на позичальника покладає всю відповідальність за реалізацію інвестиційного проекту на фінансово-кредитну організацію. Вона бере на себе всі інвестиційні ризики і відмовляється від зворотних вимог з приводу розподілу відповідальності. В силу своєї високої ризикованості така форма кредитування є дорогою;

- кредитування "з частковим регресом" на позичальника передбачає, що розподіл ризиків між учасниками проекту здійснюється на паритетних засадах: зобо-

в'язання, що беруть на себе сторони, оформляють відповідними угодами (контрактами);

- кредитування "з повним регресом" покладає всю відповідальність за реалізацію проекту на позичальника.

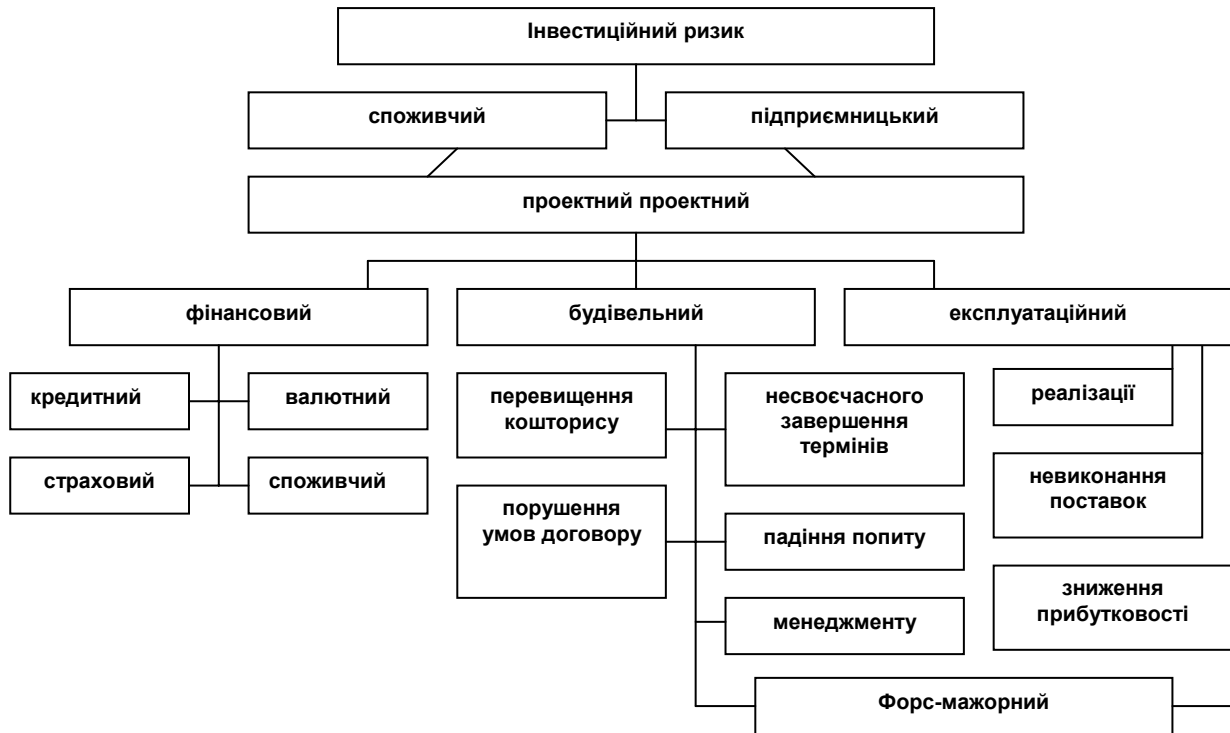


Рис.2. Система інвестиційного ризику та його похідних [7, с.138]

Саме на цьому етапі набуває особливої актуальності взаємодія інвестиційно-проектного бюро та банків зі страховими компаніями. Стосовно питання такої взаємодії на особливу увагу заслуговує робота Ковальової Ю.М. [3], присвячена перспективам співпраці банків, страхових компаній і пенсійних фондів у рамках фінансового кластеру. В рамках даного дослідження проблема пенсійних фондів не розглядається, тому пропонується застосувати підхід, застосований в названій роботі, в контексті взаємодії замовників, інвесторів (банків), страхових компаній та інвестиційно-проектного бюро (як посередника між ними).

Ринкові умови функціонування, які постійно змінюються, потребують активного пошуку нових інвестицій-

них можливостей, ефективного використання ресурсів та застосування стратегії протидії конкурентам чи фінансовій кризі (яка спостерігається в цей час). Банківська система активно рухається у напрямі створення "фінансових супермаркетів", фінансові послуги яких поєднують в собі продукти як банківської установи, страхової компанії так і консалтингового центру. В якості "фінансового супермаркету" пропонується створення кластеру, під яким слід розуміти об'єднання окремих елементів у єдине ціле для виконання певної функції або реалізації певної мети. Інвестиційно-проектне бюро може виступати ініціатором створення тимчасового фінансово-інформаційного кластеру "інвестиційний проект" (рис.3.), схема потоків яких наведена на рис.4.



Рис.3. Кластерне об'єднання "інвестиційний проект"

Роль страхової компанії в зазначеному кластері потребує окремої уваги, тому що "одним із практично неосвоєних вітчизняними банками сегментів фінансових ринків є страховий ринок, на якому в зарубіжних країнах банки отримують значну частину доходів у вигляді комісійних від реалізації страхових продуктів"[3, с.167-168]. Крім того, страхові компанії у світові практиці виступають активними інвесторами. Як відзначає Бардиш Г.О. [7, с. 162]: "...сконцентровані у страхових компаніях ко-

шти перетворюються на активний капітал. Наприклад, в Англії страхові компанії управляють 53% інвестицій". Таким чином, страхові компанії на цей час в Україні характеризуються низьким рівнем реалізації потенціалу як фінансовий посередник, що підтверджує актуальність подальших досліджень в зазначеному напрямі. Проте, у запропонованому фінансовому кластері страхова компанія може виступати не тільки як безпосередньо страховик, але й як інвестор.

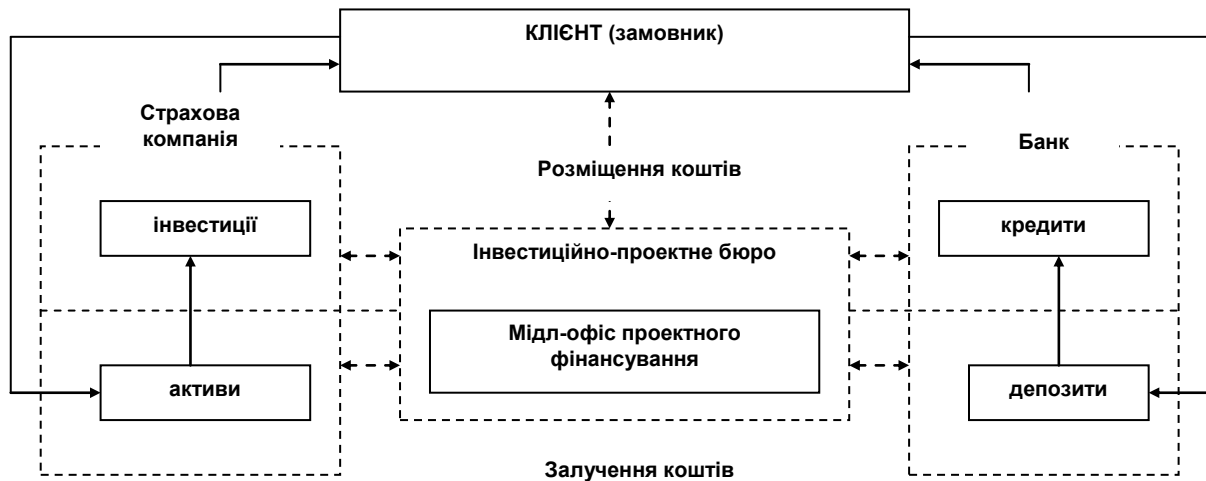


Рис. 4. Схема фінансово-інвестиційного кластеру

Переваги співробітництва зі страховою компанією для банку: робота з надійним партнером зі страхування застав; закриття власних кредитних і операційних ризиків; управління резервами страхової компанії; просування банківських продуктів через страхову компанію (пластикові картки, страхування в кредит).

Переваги співробітництва з банком для страхової компанії: використання банківських каналів збуту для продажу страхових продуктів; просування страхових продуктів новому сегменту споживачів, готових отримувати фінансові послуги; страхування власних ризиків банку.

Загальні вигоди від співробітництва у межах кластеру: можливість створення спільного продукту з урахуванням усіх потреб клієнта; можливість позиціонувати себе як універсальний магазин фінансових послуг для клієнта; одержання синергічного ефекту від об'єднання збутових мереж банку і страхової компанії; розробка ефективного комплексу маркетингу, розрахованого на новий клієнтський сегмент, утворений на перетині банківських і страхових послуг. [3, с.168-169].

Загальні вигоди від співробітництва банків, страхових компаній з інформаційно-проектним бюро полягає у оперативному доступі до інформаційної бази даних та аналітичних ресурсів.

Сучасні умови господарювання потребують від усіх суб'єктів фінансового ринку адаптації до умов функціонування, які постійно змінюються. З метою подолання наслідків фінансової кризи та забезпечення подальшого розвитку окремі суб'єкти мають створювати певні об'єднання, засновані на спільності інтересів, які сприятимуть підви-

щенню конкурентоспроможності та ефективності діяльності всіх учасників. На особливу увагу заслуговує високий потенціал страхових компаній не тільки як страховиків ризиків, але й як активних інвесторів в межах застосування проектного фінансування, як сучасної форми надання фінансових ресурсів суб'єктам господарювання. Функцію ініціації та координації фінансово-економічного кластеру, заснованого на базі страхових компаній, банків та замовників проекту може виконувати спеціалізоване інвестиційно-проектне бюро, організаційні засади якого мають бути темою окремого дослідження.

1. Лук'яшко П.О. Трансформація схем залучення додаткових ресурсів суб'єктами господарювання на фінансовому ринку України // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №6. – С. 226-233 2. Єрмошенко А.М. Інформаційно-аналітичне забезпечення взаємодії страхових організацій і банківських установ // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №10. – С. 59-65 3. Ковальова Ю.М. Співпраця банків, страхових компаній і пенсійних фондів у рамках фінансового кластера // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №9. – С. 166-172 4. Грищенко Р. Тенденції банківського бізнесу: злиття банків страхових компаній та пенсійних фондів // Вісник Національного банку України. – 2004. – №2. – С.15-17 5. Співак Л. Функціонування та взаємодія банків і небанківських фінансових інститутів в Україні // Вісник Національного банку України. – 2004. – №7. – С.46-48 6. Фурман В. Перспективи створення альянсів страхових компаній і банків в Україні // Вісник Національного банку України. – 2004. – №7. – С.20-22 7. Бардиш Г.О. Проектне фінансування. Підручник. – 3-тє видання. – К.: "Хай-тек Прес", 2008. – 464с. 8. Куклік К.А. Фінансові можливості вітчизняних банків у сприятливих умовах розвитку проектного фінансування в Україні // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №9. – С. 173-183 9. Бойко К.В. Особливості використання інструментів хеджування ризиків господарської діяльності // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №6. – С. 203-212 10. Шелудько В.М. Фінансовий ринок: Навч. посібник. – 2-ге вид., випр. і доп. – К.: Знання-Прес, 2003. – 535с.

Надійшла до редколегії: 8.12.2008

В.В. Клименко, канд. екон. наук, доц.

ВЗАЄМОДІЯ СТРАХОВОГО І БАНКІВСЬКОГО РИНКУ: СВІТОВИЙ ДОСВІД І УКРАЇНА

У статті проаналізовано основні світові моделі співробітництва страхових компаній і банків. Охарактеризовано основні типи продуктів банківського страхування (bankassurance). Обґрунтовано перспективи формування і розвитку банківського страхування в Україні.

The main world models of insurance companies and banks co-operation are analyzed in the article. The basic types of bankassurance products are described. The prospects of bankassurance forming and development in Ukraine are proposed.

Однією з визначальних тенденцій на сучасному етапі розвитку ринку фінансових послуг є конвергенція – процес зближення різних його секторів і сегментів. Це дає можливість забезпечити зростання секторів фінансового ринку або зниження витрат внаслідок сильної конкуренції.

В Україні найбільш розвинений ринок банківських послуг. Небанківський фінансовий сектор все ще значно ві-

дстає від банківського як за загальним обсягом активів, так і за темпами їх зростання. Як свідчать статистичні дані за I півріччя 2008 року загальний обсяг активів банківського сектору становить 698,7 млрд. грн. (93,76%), а небанківського – лише 46,5 млрд. грн. (6,24%). Лідуючі позиції у небанківському фінансовому секторі посідає страховий ринок, обсяг активів якого становить 35,6

© В.В. Клименко, 2009