

*Ненно І.М., Заступник Голови Правління з маркетингу та розвитку,
викладач кафедри економіки та управління ОНУ ім. І.І. Мечникова*

ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ СТРАХОВИКА В УМОВАХ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ РУХУ КАПІТАЛУ

У статті досліджено процес фінансового забезпечення розвитку страховика шляхом використання його фінансового потенціалу та залучення коштів інвесторів – акціонерів.

Ключові слова: розвиток страховика, фінансовий потенціал, залучені кошти, інвестиційна привабливість, фінансове забезпечення.

Проблема розвитку комерційних та некомерційних підприємств завжди привертала увагу фінансистів, менеджерів, економістів, які відчували необхідність перспективного мислення та прогнозування стану підприємства для зменшення невизначеності та відчуження більшої впевненості в успіху свого «дітища». Однак, першочерговою проблемою розвитку стає достатність фінансового забезпечення для його реалізації. Розглянемо процеси формування фінансового потенціалу та фінансового забезпечення на прикладі страховиків, розвиток яких в умовах лібералізації потоків страхового капіталу та перспектив завоювання ринку більш капіталізованими нерезидентами стає надзвичайно актуальною сферою досліджень. Нагадаємо, що масштаб їхньої діяльності зросте у декілька разів після реалізації законної можливості відкривати філіали через п'ять років після вступу України в Світову Організацію Торгівлі (СОТ).

Метою публікації є обґрунтування доцільності використання страховиком не тільки власних, а й позикових коштів для формування фінансового забезпечення його розвитку в умовах посиленої конкуренції та переважної капіталізації страховиків – нерезидентів, а також пропонування засобів підвищення його інвестиційної привабливості.

Розвитку процесів становлення страхового ринку, управління безпекою господарських структур, активами страхових компаній присвячена певна кількість робіт таких провідних українських вчених, як Базілевич В.Д., Осадець С.С., Барановський О.І. В них знайшли відображення теоретичне обґрунтування

та уточнення визначення поняття «страхування», його суть та значення в сучасних економічних відносинах, удосконалення нормативної бази, підвищення платоспроможності страхових організацій, удосконалення порядку оподаткування страховиків, вимог до створення і діяльності страхових організацій, теоретичний аналіз факторів та тенденцій розвитку національного страхового ринку. Питанням генезису страхових відносин та перспектив їхньої трансформації в економіці, дослідженню інвестиційної функції страховика присвячені праці Фурмана В.М., Чернишова С., оцінці становища страховиків праці Внукової Н.М., Шірінян Л. В., Чернової Г.В. Деякі питання управління розвитком суб'єктів страхового підприємництва знайшли відображення у наукових напрацюваннях Піратовського Г.Л., Ніколенко Н.П., Кургіна Є.В.

В той же час процеси впливу іноземного капіталу та засоби покращення конкурентних позицій та перспектив розвитку страховика все ще не висвітлені всебічно. В тому числі, до таких засобів можна віднести формування фінансового забезпечення страховика шляхом цільового використання власних та залучених коштів для реалізації стратегії його розвитку.

Прогнози розвитку ринку полягають в посиленні міжнародної конкуренції. У сучасному світі давно визначені лідери ринку страхових послуг. На США, Японію і країни Європейського Союзу (перш за все Великобританію, Францію, Італію і Німеччину) доводиться більше двох третин об'єму загальносвітових страхових послуг. Це співвідношення не зміниться найближчим часом значно. За станом на 01.01.2006г. лідером на світовому ринку страхування виступили США, питома вага яких склала 44,2% від загального об'єму зібраних премій. На другому місці виступила Японія – 21,8%. Європейський ринок в трійці лідерів представлений Великобританією – 10,7%, за якою слідує Німеччина – 6,1%, Франція – 5,6%, Італія – 3,4% відповідно.

Сьогодні нерезиденти проявляють все більшу зацікавленість інтерес українського страхового ринку, що підтверджується якісними змінами, які відбулися. В Україні на зміну ряду компаній з офшорним капіталом прийшли

солідні іноземні інвестори – організації Великобританії (29%), США (18%), Азербайджан (13%), Польщі (7%), Австрії (6%), Росії (6%), Данії (6%).

На початок 2007р. в Україні працювало 66 страхових компаній з іноземним капіталом. При цьому загальний об'єм іноземних інвестицій до статутних фондів українських страховиків на 01.01.2007р. склав 1,1 млрд. грн. в порівнянні з 897,6 млн. грн. в 2005р. і 564 млн. грн. в 2004р. [1].

Сумарний статутний фонд українських страховиків збільшився на 18,9% – до 1,3 млрд. У структурі статутного фонду на іноземний капітал доводиться 13,4% і відповідно на український 86,6%. Сумісні проекти співпраці українського і австрійського капіталу (входження австрійських страхових груп UNIQA, Generali Vienna в статутний капітал українських страховиків), польського (PZU S.A.) і російського («Інгосстрах», «Ренесанс», «Росгосстрах», «РЕСО – Гарантія» і інших), передбачає рівноправне партнерство і великі перспективи розвитку класичного страхового бізнесу в Україні [2, с. 17].

Загрозами роботи іноземців, як і раніше виступають відсутність сприятливого інвестиційного клімату, політичні ризики, нестабільність інвестування резервів в українську економічну систему, низький рівень життя населення й низький ступінь розвитку виробничої сфери економіки, у зв'язку з чим – низький рівень платоспроможного попиту на послуги страхування [3, с. 117].

Але у будь-якому разі переваги інвестування в українську страхову галузь для іноземних інвесторів у будь-якому разі полягають в освоєнні нових ринків, у тому числі в умовах стагнації страхування у багатьох європейських державах, в можливості отримання довгострокового капіталу на ринку страхування життя та організації розгалуженої системи обслуговування інших економічних суб'єктів – нерезидентів, в отриманні більш високих доходів від інвестування страхових резервів.

Прилив іноземного капіталу в страхову галузь прискорює її розвиток, сприяє формуванню страховиків європейського типу, розширює асортимент страхових продуктів, підвищує надійність страхових операцій, з одного боку [4,

с.24], але, з іншого боку, примушує власників страховиків України нарощувати конкурентоспроможність, займатися пошуком доцільних форм конкуренції та кооперації. Однією з таких форм може бути залучення інвестицій, переважно іноземних інвестицій, для підвищення рівню капіталізації, посилення конкурентних позицій та формування достатнього фінансового забезпечення розвитку страховика.

Розвиток страховика стає можливим за умови формування його фінансового потенціалу, цільове використання якого стає фінансовим забезпеченням.

Потенціал – це ресурси, які існують в економічного суб'єкта, їхня оптимальна структура та здатність раціонально використовувати їх для досягнення поставленої мети [5, с. 13].

Фінансовий потенціал – це сукупність фінансових ресурсів страховика. В той же час фінансове забезпечення є використанням цього потенціалу (ресурсів) для реалізації стратегії. Фінансовий потенціал розглядається як результат перевищення доходів страховика над витратами та певного рівня капіталізації.

Витрати страхової компанії, так само, як і доходи, пов'язані із двоїстим характером її діяльності – страховим та інвестиційним. Виокремлюють витрати на проведення страхових операцій (саме вони формують собівартість страхової послуги) і витрати на проведення інших операцій (витрати, що супроводжують одержання доходів від інвестиційної та фінансової діяльності, а також інших його доходів від звичайної діяльності та надзвичайних операцій).

Понад 90 % загальної суми витрат страхової компанії припадає, безперечно, на «страхові» витрати. Ці витрати дуже неоднорідні. Усю їх сукупність можна за економічним змістом поділити на три великі групи:

- 1) Виплати страхових сум та страхових відшкодувань за договорами страхування й перестраховування;

- 2) Витрати на обслуговування процесу страхування і перестраховування. У практиці західних страхових компаній ці витрати поділяють на аквізиційні, інкасаційні, ліквідаційні.;

Аквізиційні витрати – це витрати, пов'язані із залученням нових

страхувальників, укладанням нових договорів страхування. Вони можуть включати оплату послуг із розробки умов, правил страхування та проведення актуарних розрахунків; комісійну винагороду страховим посередникам (брокерам, агентам) за укладання й обслуговування договорів страхування; відшкодування страховим агентам витрат на службові поїздки, пов'язані з виконанням їхніх обов'язків; оплату послуг спеціалістів, які оцінюють прийняті на страхування ризики; витрати на виготовлення бланків страхової документації; витрати на рекламу і т. ін.

Інкасаційні витрати – це витрати, пов'язані з обслуговуванням готівкового обігу страхових премій: на оплату праці службовців компанії, які забезпечують отримання страхових премій у готівковій формі; витрати на виготовлення бланків квитанцій і відомостей щодо прийому страхових премій; на оплату банківських послуг, пов'язаних з інкасацією страхових премій.

Ліквідаційні витрати – це витрати, пов'язані з урегулюванням збитків. Вони включають оплату послуг спеціалістів зі з'ясування причин і визначення розміру збитків, завданих об'єктам страхування; витрати на нагромодження відповідної інформації; оплату банківських послуг, пов'язаних зі здійсненням виплат страхового відшкодування; витрати на проїзд аварійного комісара та експертів до місця страхової події і назад; судові витрати; поштово-телеграфні витрати з даного страхового випадку; відрахування в резерв збитків тощо.

3) Витрати на утримання страхової компанії – це такі самі адміністративно-управлінські витрати, які має будь-який господарюючий суб'єкт.

4) Витрати, пов'язані із забезпеченням інвестиційної та фінансової діяльності, тобто витрати з управління своїми активами та пасивами.

Таким чином, основними складовими фінансового забезпечення страхової компанії є власний капітал, страхові резерви та прибуток, отриманий в результаті перестраховання та інвестиційної діяльності. Додатковою складовою фінансового забезпечення можуть стати залучені інвестиції. Для залучення іноземних коштів та використання їх на більш вигідних умовах необхідно підвищувати інвестиційну привабливість страховика.

Інвестиційна привабливість – це інтегральна характеристика окремих підприємств як об'єктів майбутнього інвестування з позицій перспективності розвитку, обсягів і перспектив збуту, ефективності використання активів, їх ліквідності, стану платоспроможності і фінансової стану. [6, с.13].

Окремо варто згадати про ситуації, коли на користь власників компанії необхідно продати її за максимально високою вартістю. Даний намір виникає, як правило, при прагненні власників змінити сферу діяльності, отримавши при продажі бізнесу достатні кошти для нових вкладень.

Позитивні прогнози розвитку страхової галузі говорять про те, що розвиток страховика в майбутньому надасть можливість отримання кращого фінансового результату у порівнянні з його продажем у сьогоднішній день. Тобто, метою залучення інвестицій стає підвищення ефективності діяльності страхової компанії, зростання її вартості і інших показників її діяльності.

Для підвищення інвестиційної привабливості страховика необхідно провести низку заходів, а саме [7]:

- розробити довгострокову стратегію розвитку;
- провести бізнес-планування;
- здійснити юридичну експертизу і приведення документів, що встановлюють право, у відповідність із законодавством;
- створити кредитну історію;
- провести заходи щодо передінвестиційної реструктуризації бізнес-процесів страховика, а саме: страхування, врегулювання збитків, перестрахування та інвестування;

Для визначення того, які із заходів необхідні підприємству для підвищення інвестиційної привабливості, доцільне проведення аналізу існуючої ситуації (діагностика стану підприємства). Цей аналіз дозволяє:

- визначити сильні сторони діяльності компанії;
- визначити ризики і слабкі сторони в поточному стані компанії, зокрема з погляду інвестора;

- розробити рекомендації для розвитку конкурентоспроможності, підвищення ефективності діяльності і підвищення інвестиційної привабливості.

Одним з найскладніших заходів щодо підвищення інвестиційної привабливості підприємства є проведення передінвестиційної реструктуризації бізнес-процесів. Її програма включає насамперед оптимізацію методів управління та організаційної структури шляхом розвитку мережі філіалів та представництв, перерозподіл ризиків та підвищення прибутковості за допомогою квотно - ексцедентного перестраховання, реформування інвестиційного портфелю страховика.

Таким чином, страховик повинен бути певним чином підготовлений до залучення інвестицій. Підготовка розуміє під собою налагодження прозорих та чітких, націлених на результат бізнес – процесів страховика, функціонування яких визначається страховим менеджментом. Вирішальне значення має також забезпечення прозорості бізнесу для інвесторів і акціонерів, підвищення ефективності бізнесу за рахунок застосування інформаційних технологій управління. Таке налагодження дозволяє прискорити залучення позикових фінансових ресурсів і понизити їх вартість.

Реальне підвищення капіталізації бізнесу може бути досягнуто завдяки збільшенню ринкової долі, забезпеченню якості обслуговування клієнтів, яка сприяє збереженню лояльних клієнтів, а також, за рахунок залучення нових клієнтів. Досягти капіталізації бізнесу можна шляхом збільшенням об'єму продажу страхових послуг, зниженням збитковості, і як результат - підвищенням прибутковості страхової компанії.

Таким чином підвищення інвестиційної привабливості страховика – це результат формування його фінансового потенціалу, який, в свою чергу, виступає джерелом фінансового забезпечення розвитку страховика. Довгостроковий та перспективний розвиток є реалізацією стратегії страхової компанії та може розглядатися як інвестиційний проект придатний і для самофінансування

страховиком, і для використання залученого акціонерного капіталу (інвестицій) на вигідних для страхової компанії умовах.

Напрями подальшого дослідження теоретиків – науковців страхового ринку та міркувань менеджерів – практиків можуть бути наступними:

- розробка та вибір найбільш вигідних форм «спільного інвестування» для фінансового забезпечення його розвитку;
- детальний опис передінвестиційної реструктуризації бізнес-процесів страховика, а саме: страхування, врегулювання збитків, перестраховування та інвестування;
- моделювання оптимального співвідношення власних та залучених коштів страховика для запобігання підвищеної залежності від інвестора – аутсайдера;
- розробка та використання показників взаємозв'язку питомої ваги власного капіталу та фінансового результату діяльності страхової компанії і т. і.

Перелік літературних джерел.

1. Офіційний веб-сайт Державної комісії з регулювання ринку фінансових послуг: (Стан розвитку страхового ринку України). – Режим доступу: <http://dfp.gov.ua/734.html>.

2. Спецогляд Міжнародного Інвестиційного Конгресу Страхової Еліти. Портфельні інвестори «біжать поперед потягу», показуючи напрямок// Страхова справа. – 2006. – №2 (22). – С.17. –46.

3. Ткаченко Н.В. Вплив іноземного капіталу на розвиток страхової системи України // Фінанси України, №6, 2007. – с. 115 – 121.

4. Осадец С.С. Предполагаемое влияние вступления Украины в ВТО на развитие национального рынка страховых услуг // Труды международной конференции «Ялтинский форум страховщиков». – Ялта. – 2005. – С. 23–27.

5. Економічна енциклопедія: У трьох томах. – Т3/ Редкол.: Мочерний С.В. та ін..К.: Вид. центр «Академія». – 2002. – 952с.

6. Доленко Г.О., Заславський В.А., Тимашов О.О. Основи інвестиційного менеджменту. – К.: Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет", 2002. – 45 с.

7. Маленко Е., Хазанова В. Инвестиционная привлекательность и ее повышение // Top-Manager. – Режим доступа: <http://www.top-manager.ru>