

ТЕРЕЩЕНКО

Тетяна Євгенівна
tereschenkote@gmail.com

УДК 368.013.1

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ
ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ
РОЗВИТКУ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

СУК

Марія Тарасівна
mashavernen0@gmail.comк.е.н., доцент, Університет
митної справи та фінансів,
м. ДніпроPROBLEMS OF FORMATION OF
FINANCIAL POTENTIAL OF
DEVELOPMENT OF INSURANCE
COMPANIESстудент, Університет митної
справи та фінансів, м. Дніпро

У статті розглянуто загальний стан страхового ринку України з точки зору визначення наявності передумов формування фінансового потенціалу розвитку, теоретичні підходи до визначення поняття фінансового потенціалу розвитку страховика та методика його розрахунку. Розраховано інтегральну оцінку фінансового потенціалу розвитку однієї із провідних страхових компаній на ринку України. Висвітлено проблеми, що виникають у процесі формування фінансового потенціалу розвитку страхових компаній.

* * *

В статье рассмотрено общее состояние страхового рынка Украины с точки зрения определения наличия предпосылок формирования финансового потенциала развития, теоретические подходы к определению понятия финансового потенциала развития страховщика и методики его расчета. Рассчитано интегральную оценку финансового потенциала развития одной из ведущих страховых компаний на рынке Украины. Освещены проблемы, возникающие в процессе формирования финансового потенциала развития страховых компаний.

* * *

The article deals with the general state of the insurance market of Ukraine in terms of determining the preconditions for the formation of financial development potential in insurance companies. The theoretical approaches to the definition of the concept of the financial potential of the insurer development and the methodology for calculating this indicator are considered. An integral estimation of financial potential of development of one of the leading insurance companies in the Ukrainian market is calculated. On the basis of this, a common tendency for all insurers with Ukrainian capital is determined, which is the continuous accumulation of financial development potential instead of its use. The reasons and consequences of observing the position of accumulation of financial potential of development by insurance companies in the Ukrainian market are determined. The constituent elements influencing the formation of financial development potential are considered, namely: the size of own capital, the volume of the formed insurance reserves, the size of insurance payments and the amount of total expenses of the insurer. Determined which components make the financial development potential more attractive and, on the contrary, reduce it. The problems raised in the process of formation of financial potential of development of insurance companies are highlighted. First of all, with regard to the correctness of the interpretation of the concept of financial development of the insurance company. The lack of practical methods of calculating the indicator of financial development potential is substantiated. The importance of effective management of the components of the financial development potential has been proved to ensure an increase in its size, namely compliance with the statutory norms of the adequacy of equity capital and the size of insurance reserves. Recommendations for increasing the size of the insurance company's equity, increasing the volume of insurance reserves and managing the size of insurance payments, as well as reducing the expenses of the insurance company are given.

Ключові слова: страховий ринок, страхова компанія, фінансовий потенціал розвитку, фінансові ресурси, страхові премії, страхові виплати, власний капітал, достатність капіталу, страхові резерви

Ключевые слова: страховой рынок, страховая компания, финансовый потенциал развития, финансовые ресурсы, страховые премии, страховые выплаты, собственный капитал, достаточность капитала, страховые резервы

Keywords: insurance market, insurance company, financial development potential, financial resources, insurance premiums, insurance payments, equity, capital adequacy, insurance reserves

ВСТУП

В сучасних умовах український страховий ринок намагається активно розвиватися: розширюються страхові портфелі страхових компаній завдяки впровадженню нових страхових продуктів, збільшується рівень охоплення страховим захистом населення, підвищуються вимоги щодо управління діяльністю страхових компаній. Виконання завдань щодо розвитку страхової компанії можливе лише за наявності вільних від операційної діяльності грошових коштів, тобто наявності фінансового потенціалу розвитку страховика. Питанням фінансового забезпечення діяльності суб'єктів господарювання присвячено багато наукових робіт таких вчених як В.М. Фурман [2], О.О. Гаманкова,

О.С. Світлична, Г.В. Чернова, І.Г. Сокирська, І.В. Осьмірко, А.М. Ковальова, Сташкевич Н.М. та ін. Проте визначення поняття «фінансового потенціалу розвитку» та методика його формування визначена лише у наукових роботах В.Г. Баранової [3] та І.М. Ненно [4, 5]. Подальшого дослідження потребують питання визначення методики формування фінансового потенціалу розвитку страхової компанії та процес його формування.

МЕТА РОБОТИ – дослідити процес формування фінансового потенціалу розвитку страхової компанії та проблеми, які виникають при його формуванні. Визначити основні складові фінансового потенціалу розвитку страховика та їх вплив на розміри сформованого фінансового потенціалу.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є оприлюднені дослідження вітчизняних науковців, втілені у наукових працях, матеріали періодичних видань, електронні ресурси мережі Internet та чинні нормативно-правові акти, фінансова звітність діяльності страхової компанії.

Методологічною базою дослідження є загальнонаукові та спеціальні методи наукового пізнання економічних процесів: логічного аналізу та синтезу, гру-

пування, порівняння, системного підходу.

РЕЗУЛЬТАТИ

Страховий ринок України має досить позитивні показники своєї діяльності. Хоча він і знаходиться лише на стадії розвитку, але має великі перспективи. На сьогодні ринок страхових послуг є другим за рівнем капіталізації серед інших небанківських фінансових ринків. Показники діяльності страхового ринку України наведені у табл. 1.

Таблиця 1

Основні показники страхового ринку України за 2015-2017 роки [складено авторами на основі [1]]

Показники	2015	2016	2017	Темпи приросту (%)	
				2016/ 2015	2017/ 2016
Кількість страхових компаній, од.	361	310	294	-14,1	-5,2
Кількість договорів страхування, тис. од.	202429,3	179471,2	185482,9	-11,3	3,3
Валові страхові премії, млн. грн.	29736,0	35170,3	43431,8	18,3	23,5
Валові страхові виплати, млн. грн.	8100,5	8839,5	10536,8	9,1	19,2
Рівень валових виплат, %	27,2	25,1	24,3	x	x
Страхові резерви, млн. грн.	18376,3	20936,7	22864,4	13,9	9,2
Сплачено на перестраховання, млн. грн.	9911,3	12668,7	18333,6	27,8	44,7

У відповідності до даних табл. 1, кількість страхових компаній кожного року зменшується – на 51 од. у 2016 р. та на 16 од. у 2017 р.. Але обсяги зібраних валових страхових премій зростають – на 18,3% у 2016 р. та на 23,5% у 2017 р.. Це може вказувати на те, що ринок покидають фінансово нестійкі, неплатоспроможні та неконкурентоспроможні страхові компанії, але обсяги страхового ринку від цього не змінюються.

Страховий ринок ефективно функціонує в умовах конкурентного середовища. Саме тому, щоб залишитися дієвим учасником страхового ринку кожна страхова компанія, як і будь-який суб'єкт господарювання повинна розробляти свою стратегію розвитку, удосконалення, підвищення якості надання послуг та інше. Для реалізації запропонованої стратегії, безумовно, необхідне фінансове забезпечення. Фінансове забезпечення розвитку страхової компанії – це своєрідне планування обсягів фінансових ресурсів, які необхідні для реалізації програм та проєктів з розширення діяльності, джерел та методів їх формування та витрачання. Відповідно до того, яку зі стратегічних цілей розвитку переслідує страховик, формується відповідний розмір фінансового забезпечення її досягнення.

Існує велика кількість наукових поглядів щодо визначення поняття «фінансового потенціалу», але значно менше науковців приділяють увагу визначенню «фінансового потенціалу розвитку» суб'єкта господарювання. Проте розмежування даних термінів має принципове значення.

Зокрема, В. Фурман у своїх наукових дослідженнях під поняттям «фінансового потенціалу» розглядає:

1) максимально можливий фінансовий результат за умови: наявності капіталу, достатнього для забезпечення ліквідності й фінансової стійкості; можливості залучення капіталу в обсязі, необхідному для реалізації ефективних проєктів; рентабельності вкладеного капіталу; наявності ефективної системи управління фінансами, що забезпечує прозорість поточного і майбутнього фінансового стану;

2) сукупність власних і залучених фінансових ре-

сурсів як умови й результату наявного і потенційного функціонування, основи забезпечення самофінансування і платоспроможності, інвестиційної привабливості й забезпечення конкурентоспроможності страхової компанії [2, С. 5].

Дане визначення досить широко і повно характеризує поняття «фінансового потенціалу», але обмежується лише достатністю грошових коштів для забезпечення операційної діяльності страхової компанії та підтримання достатнього рівня фінансових показників.

Фінансовий потенціал розвитку, на нашу думку, має визначатися як грошові кошти вільні від забезпечення операційної діяльності страхової компанії, що можуть бути направлені на реалізацію програм розвитку.

При аналізі фінансового потенціалу розвитку страхових компаній доцільно використовувати інтегральний показник оцінки фінансового потенціалу розвитку, запропонований І.М. Ненно [4, С. 48]:

$$FDP = FE - MFN = (O_{cap} + IR) - (I_{pay} + TC), \quad (1)$$

де FDP (Financial Development Potential) – фінансовий потенціал розвитку;

FE (Financial Enrichment) – фінансове забезпечення страховика;

MFN (Moment Financial Needs) – поточні фінансові потреби;

O_{cap} (Own Capital) – власний капітал;

IR (Insurance Reserves) – страхові резерви;

I_{pay} (Insurance Payments) – страхові виплати;

TC (Total Costs) – загальні витрати.

Відповідно до наведеної формули (1), можемо стверджувати, що даний інтегральний показник є найбільш точним практичним методом визначення обсягу наявного фінансового потенціалу розвитку. Адже, такі методи як: ренкінг, аналіз фінансових показників, SWOT-аналіз здебільшого надають інформацію про загальний фінансово-економічний стан страхової компанії. На основі цих методів можна лише теоретично припустити чи можливо у даній страховій компанії сформувати фінансовий потенціал розвитку.

Показник *FDP* запропонований І.М. Ненно надає можливість не лише математично розрахувати обсяги фінансового потенціалу розвитку страхової компанії, а й визначити який із складових елементів найбільше позитивно чи негативно впливає на величину загального показника, виходячи з цього, розробити напрями та інструменти управління розмірами фінансового потенціалу розвитку страхової компанії.

Як видно із пояснень до формули (1) при визначенні складових елементів для розрахунку фінансового потенціалу розвитку труднощів не виникає, адже

всі необхідні дані можемо отримати із фінансової звітності страховика (Форма № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» та Форма № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)»). Проте можуть виникнути проблеми з формуванням фінансового потенціалу розвитку через вплив складових частин на загальний результат при неоптимальному їх значенні.

Це твердження підтверджується розрахунками фінансового потенціалу розвитку однієї із провідних страхових компаній на українському ринку ПрАТ «СГ «ТАС», які наведено у табл. 2.

Таблиця 2

Розрахунок інтегрального показника фінансового потенціалу розвитку ПрАТ «СГ «ТАС» за 2015-2017 рр., тис. грн. [складено авторами на основі [6]]

Показники	2015	2016	2017	Абсолютне відхилення (+, -)		Відносне відхилення, %	
				2016/ 2015	2017/ 2016	2016/ 2015	2017/ 2016
Власний капітал (Осар)	276931,0	387297,1	450208,1	110366,1	62911,0	39,9	16,2
Страхові резерви (IR)	328656,0	446931,7	661800,0	118275,7	214868,3	36,0	48,1
Страхові виплати (Ірау)	212435	262223,6	371336,7	49788,6	109113,1	23,4	41,6
Загальні витрати (ТС)	659761,3	475159,0	609165,0	-184602,3	134006	-28,0	28,2
Фінансовий потенціал розвитку (FDP)	-266609,3	96846,2	131506,4	363455,5	34660,2	136,3	35,8

Аналізуючи наведені результати розрахунків рівня фінансового потенціалу розвитку ПрАТ «СГ «ТАС» та його динаміку, можемо зробити висновок, що страхова компанія у 2015 р. мала від'ємне значення даного показника, проте у наступних роках збільшує його обсяги. Тенденція до зростання розмірів фінансового потенціалу розвитку ПрАТ «СГ «ТАС» вказує на те, що страхова компанія активно збільшує його обсяги, але не використовує для реалізації проектів розвитку.

Очевидно, що спільна для усіх страховиків із українським капіталом тенденція полягає в постійному накопичуванні фінансового потенціалу розвитку замість його використання; вона може бути пов'язана й із залежністю інвестиційного портфеля від депозитних вкладень, і з відсутністю інновацій у страховому бізнесі, й із низькою диверсифікованістю страхового портфеля [4, С. 117].

Надалі розглянемо динаміку складових елементів фінансового потенціалу розвитку окремо та визначимо їх вплив на загальний результат можливого формування фінансового потенціалу розвитку страховика.

Власний капітал страхової компанії складається із статутного капіталу та гарантійного фонду до якого входять: додатковий капітал, резервний капітал та нерозподілений прибуток. На загальний розмір фінансового потенціалу розвитку у 2015 р. негативно вплинув збиток за результатами діяльності ПрАТ «СГ «ТАС» відповідно до Звіту про фінансові результати (Форма № 2) – 10330 тис. грн., зменшуючи при цьому обсяги нерозподіленого прибутку.

Отже, можемо зробити висновок, що недостатній рівень власного капіталу не тільки обмежує можливість формування фінансового потенціалу розвитку, а і зменшує фінансову стійкість страхової компанії на ринку. Особливо актуальне дане питання на сьогодні і через підвищення нормативів достатності власного

капіталу та платоспроможності Розпорядженням Нацкомфінпослуг від 07.06.2018 № 850 «Про затвердження Положення про обов'язкові критерії і нормативи достатності капіталу та платоспроможності, ліквідності, прибутковості, якості активів та ризиковості операцій страховика» [7].

Обсяги страхових резервів страхової компанії зростають пропорційно збільшенню обсягів зібраних страхових премій. У свою чергу це свідчить про розширення діяльності ПрАТ «СГ «ТАС», укладання більшої кількості договорів. Страхові резерви компанія розміщує, дотримуючись законодавчо встановлених норм диверсифікованості, що гарантує їх безпечність та прибутковість вкладення. Відповідно дана політика управління страховими резервами забезпечує стабільність ПрАТ «СГ «ТАС» та створює позитивні можливості до формування фінансового потенціалу розвитку. Проте при неправильному розрахунку обсягів необхідних страхових резервів, страхова компанія може стикнутися із проблемами виплати страхових відшкодувань, що негативно відобразиться на поточній діяльності страховика та забезпеченні його розвитку.

Страхові виплати, безумовно, зменшують обсяги фінансового потенціалу розвитку, але є основним елементом операційної діяльності страховика. Обсяги даного показника досить важко передбачити, так як настання страхового випадку має імовірнісний характер і практично не залежить від менеджменту страхової компанії. Кожного року обсяги виплачених страхових відшкодувань можуть коливатися, тому при плануванні діяльності страховика можна лише припускати, що при збільшенні кількості укладених договорів страхування кількість страхових випадків, а відповідно і виплат страхових відшкодувань за інших рівних умов буде також зростати. Для того, щоб уникнути збитковості страхової діяльності та забезпечити можливість

формування необхідного фінансового потенціалу розвитку, головним для страхової компанії повинно бути контроль за диверсифікованістю страхового портфеля та формування достатніх розмірів страхових резервів.

Витрати страхової компанії, безумовно, зменшують обсяги прибутків і відповідно фінансового потенціалу розвитку. Проте аналізуючи дані ПрАТ «СГ «ТАС» можемо стверджувати, що керівництво страхової компанії акцентує увагу на управлінні витратами, адже у 2016 р. їх обсяг зменшується на 28 %, але у 2017 р. знову зростає на 28,2 %. Витрати – невід’ємна частина організації діяльності будь-якого суб’єкта господарювання. Розширення діяльності безумовно потребує додаткових витрат, але ефективна управлінська діяльність полягає в оптимізації обсягів витрат задля отримання більших прибутків.

Проаналізувавши особливості формування фінансового потенціалу розвитку страхової компанії, провівши розрахунки та аналіз динаміки розрахованого показника фінансового розвитку та його складових на прикладі ПрАТ «СГ «ТАС» – однієї із провідних страхових компаній на ринку України можемо стверджувати:

- на розміри фінансового потенціалу розвитку прямо впливають розміри його складових елементів;
- забезпечення дотримання нормативів достатності капіталу страхової компанії, не лише зміцнює її фінансову стійкість, а й збільшує можливості формування фінансового потенціалу її розвитку;
- збільшення розмірів власного капіталу страхової компанії розширює її інвестиційні можливості, що може забезпечити отримання більшого інвестиційного доходу, що також позитивно впливає на обсяги фінансового потенціалу розвитку страховика;
- ефективне управління інвестиційною політикою щодо розміщення коштів страхових резервів страхової компанії, дотримуючись законодавчо визначених нормативів диверсифікованості, збільшує обсяги доходів від інвестиційної діяльності, а відповідно і можливості формування фінансового потенціалу розвитку страховика;
- методи управління фінансовим потенціалом розвитку обираються індивідуально кожною страховою компанією відповідно до її стратегічних цілей та позиції на ринку.

ВИСНОВКИ

Отже, проаналізувавши процес формування фінансового потенціалу розвитку страхових компаній України, можемо зробити висновки про те, що першою проблемою, яка потребує подальшого дослідження є недостатність практичних методик визначення обсягів фінансового потенціалу розвитку страхових компаній.

Провідні страхові компанії на ринку України мають достатньо передумов для формування фінансового потенціалу розвитку, але проблеми з якими вони можуть зіткнутися у процесі його створення, обумовлені можливими неоптимальними значеннями складових елементів, а саме: достатність розмірів власного капіталу та страхових резервів і оптимізація обсягів страхових виплат та загальних витрат.

Список використаних джерел

1. Звіт Нацкомфінпослуг про підсумки діяльності страхових компаній за 2015-2017 роки. URL: https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/2017_rik/sk_%202017.pdf.
2. Фурман В.М. Страховий ринок в Україні: проблеми становлення та стратегія розвитку: автореф. дис. ... доктор екон. наук. Київ, 2006. 38 с.
3. Баранова В.Г., Ненно І.М. Фінансовий потенціал страховика. Економіст. 2012. № 8. С. 70-72.
4. Ненно І.М. Прогнозування фінансового розвитку страхової компанії. Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління. 2008. Т. 12. Вип. 21. Ч. I. С. 47-54.
5. Ненно І.М. Фінансове забезпечення розвитку страховика: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08. Одеса, 2009. 191 с.
6. Фінансові звіти ПрАТ «СГ «ТАС» за 2015-2017 роки URL: <https://sgtas.com.ua/regulyarnaya-godovaya-informaciya/otchetnost-za-2017-god>.
7. Про затвердження Положення про обов’язкові критерії і нормативи достатності капіталу та платоспроможності, ліквідності, прибутковості, якості активів та ризиковості операцій страховика: Розпорядження Нацкомфінпослуг від 07.06.2018 № 850. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0782-18>.

References

1. Report of the National Financial Services Commission on the results of insurance companies' activity for 2015-2017. URL: https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/2017_rik/sk_%202017.pdf. (in Ukrainian).
2. Furman V.M. Insurance market in Ukraine: problems of formation and development strategy: author's abstract. dis. ... doctor econ. sciences. Kyiv, 2006. 38 p. (in Ukrainian).
3. Baranova V.H., Nienno I.M. Financial potential of the insurer. Economist. 2012. № 8. pp. 70-72. (in Ukrainian).
4. Nienno I.M. Forecasting the financial development of an insurance company. Market economy: modern theory and practice of management. 2008. Vol. 12. Issue 21, Part I. pp. 47-54. (in Ukrainian).
5. Nienno I.M. Financial support for the development of the insurer: diss. ... cand. econ. sciences: 08.00.08. Odessa, 2009. 191 p. (in Ukrainian).
6. Financial reports of PJSC «SG «TAS» for 2015-2017. URL: <https://sgtas.com.ua/regulyarnaya-godovaya-informaciya/otchetnost-za-2017-god>. (in Ukrainian).
7. About Approval of the Regulation on Mandatory Criteria and Norms of Capital Adequacy, Solvency, Liquidity, Profitability, Asset Quality, and Risk of Insurer Operations: Natsprompoznaedzheniya Decree of 07.06.2018 № 850. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0782-18>. (in Ukrainian).