КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА НА РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

Лада Ширінян
кандидат економічних наук, докторант
Науково-дослідний фінансовий інститут
Академії фінансового управління Міністерства фінансів України.

Сучасний стан вітчизняного страхового ринку свідчить про номінальне зростання показників діяльності страховиків, але більш детальний аналіз показує, що потенціал страхування у функціонуванні фінансової системи України залишається недостатньо реалізованим. За даними Держфінпослуг на вітчизняному страховому ринку основну частку валових страхових премій – 90,3% – акумулюють перші 100 страховиків, що здійснюють страхування інше, ніж страхування життя ("non-life") з усіх 378 страховиків "non-life" та 95,2% – 20 страховиків, що здійснюють страхування життя ("life") з усіх 72 страховиків "life". У зв'язку з цим виникає питання: як багато страховиків повинно бути на ринку? Подібні питання є актуальними не тільки для України. Дані свідчать про наявність проблем щодо кількості страховиків і оптимального розподілу ринку серед учасників та необхідність дослідження і аналізу конкурентоспроможності ринку страхових послуг. Актуальними є питання консолідації страхового ринку і визначення оптимального рівня конкуренції і структури ринку, адекватного оцінювання його конкурентного стану і динаміки уповноваженими органами країни.

Нажаль, в названих питаннях доводиться констатувати неефективну систему моніторингу вітчизняного ринку Антимонопольним Комітетом України, низький аналіз даних, що характеризують ефективність контролю за недобросовісною конкуренцією, відсутність офіційно унормованої методології оцінки конкурентного середовища [1]. Все це негативно позначається на діяльності вітчизняних страховиків. Така ситуація є притаманною не лише для страхування, а для всього фінансового сектору України.

Питання комплексної оцінки рівня конкурентоспроможності на світових страхових ринках, що розвиваються, є недостатньо дослідженими. Аналізу та розробці окремих аспектів цієї наукової проблеми у вітчизняній літературі присвячені роботи О. О. Гаманкової, Л. В. Нечипорук, Т. В. Цихан, Я. П. Шумелди, у зарубіжній – можна виділити працю спеціалістів фінансового сектора світового банку під керівництвом Торборн К. (Craig Thorburn) із статистичним аналізом для 100 країн з перехідною економікою, роботи групи Г. Мурат (G. Murat).

---

[1] Офіційний сайт Рахункової палати України – Електронний ресурс – http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/control/main/uk/publish/article/47888.

Не заперечуючи значущості наявних результатів досліджень, можна констатувати відсутність загальноприйнятого системного підходу і відповідних розробок для страхового ринку України. Для впровадження ефективної стратегії взаємодії суб'єктів на ринку страхових послуг, а також з метою посилення підтримки й захисту економічної конкуренції, підвищення ефективності захисту суспільства від негативних наслідків, які можуть для нього породжувати обмеження конкуренції, необхідно розробити сучасні методи оцінки конкурентоспроможності страхового ринку і надати практичні рекомендації щодо можливого впровадження в Україні уніфікованої методології.

Метою нашого дослідження є розробка науково-обґрунтованої комплексної оцінки конкурентного середовища на ринку страхових послуг України для Антимонопольного Комітету України і Державної Комісії з регулювання ринків фінансових послуг України. Мета обумовлена необхідністю впровадження наукових підходів на ринку фінансових послуг, ефективної системи моніторингу вітчизняного ринку, контролю і системності дій уповноважених органів та якісного розвитку страхового ринку України.

Як показує вітчизняний досвід, пряме впровадження зарубіжних ринкових механізмів в перехідній економіці не завжди забезпечує очікувані результати і слід шукати власні механізми вирішення проблеми. Саме з таких міркувань ми спробували знайти і запропонувати своє рішення.

На думку автора, уніфікована методика комплексної оцінки конкурентного середовища на ринку страхових послуг повинна будуватися на системі кількісних оцінок і критеріїв, які включають такі етапи:

- *аналіз меж і масштабів ринку страхових послуг;*
- *визначення щільності і компактності страховиків на ринку;*
- *аналіз відкритості ринку страхових послуг;*
- *дослідження ємності і важливості страхових послуг на ринку;*
- *розрахунок щільності страхових премій і питомої страхової премії на ринку;*
- *аналіз монопольного становища страховиків на ринку;*
- *аналіз рівня конкуренції страховиків на ринку;*
- *оцінка інтегральної конкурентоспроможності ринку;*
- *дослідження ступеня насичення ринку;*
- *виявлення бар'єрів входження на страховий ринок та виходу з нього;*
- *визначення меж капіталізації страховиків.*

Розкриємо всі названі підходи і застосуємо кількісні оцінки для вивчення стану страхового ринку України в сучасних умовах. В представленому дослідженні ми будемо порівнювати показники конкурентного середовища вітчизняного страхового ринку з відповідними

показниками інших країн для повноти опису і визначення місця України в світовому розподілі.

Територіальний аспект і масштаби страхування. У багатьох країнах світу найбільш впливовими страховиками є такі, що мають найкращі результати діяльності і найбільші обсяги надання послуг. Вони мають капітал співрозмірний з ВВП України: AIG (США) – 146,7% ВВП, AXA Group (Франція) – 56,3% ВВП, Allianz Worldwide (Німеччина) – 55,9% ВВП.

Розподіл всього світового ринку страхових послуг виглядає таким чином: Америка – 34,9%, Європа – 41,4%, Азія – 20,7%, Африка – 1,5%, Океанія – 1,6%. Розподіл за країнами-лідерами є таким: США – 30% всіх страхових премій у світі; Об'єднане Королівство – 11,4%; Японія – 10%; Німеччина – 7%, Франція – 5%, Італія – 3%, Канада – 3%.

Загальний обсяг страхових послуг на ринку України в останньому десятилітті за зібраними преміями склав 0,06% світових обсягів і був у 400 разів меншим, ніж у США; у 60 разів меншим, ніж у Німеччині; у 50 разів меншим, ніж у Франції; у 15 разів меншим, ніж у Росії.

Щільність страховиків. Під щільністю страховиків на ринку ми розуміємо співвідношення кількості компаній і кількості населення. Чим більша щільність, тим більше населення може бути забезпечено страховим захистом. Отримаємо такі середні значення щільності: Великобританія – 1:72500, Франція – 1:131000, Німеччина – 1:125000, Японія – 1:2млн., Китай – 1:12млн., Росія – 1:178000, Казахстан – 1:390000, Вірменія – 1:249000, Україна – 1:102500. Тобто в середньому в Україні на 100 тис. осіб припадає одна компанія. Як бачимо, в Україні щільність страхових компаній є невисокою. Водночас щільність є достатньою для здійснення страхування і може бути співрозмірною з відповідною в країнах-лідерах.

Якщо розглянути щільність підрозділів і філій страховиків на регіональних (обласних) ринках України, то отримаємо такі дані. В 2009 році було всього 2849 структурних підрозділів (в тому числі 1603 філії). Середня щільність філій по регіонах виявилася рівною 1:27047. Отже, за умови рівномірного географічного розташування філій в середньому на 30 тис. потенційних страхувальників припадає одна філія. Найбільша щільність філій виявилася у Волинській, Чернігівській і Чернівецькій областях, найменша – у Одеській, Донецькій і Харківській областях. Таким чином, з позицій конкуренції всередині країни можна стверджувати, що більшість регіонів України поки є ненасиченими і можуть мати більшу щільність страховиків, ніж є на даний час.

Відкритість ринку розраховується як частка загального обсягу імпорту страхової послуги з територій інших ринків або країн до загального обсягу досліджуваного страхового ринку:

$$\varphi = Q_{ім} \Big/ СП_{зо} \times 100\% . \qquad (1)$$

Тут φ – ступень відкритості ринку страхових послуг (у відсотках), $Q_{ім}$ – загальний обсяг ввезення послуги з територій інших країн, $СП_{ЗО}$ – загальний обсяг страхових премій на страховому ринку певної країни [2]. Якщо $\varphi < 10\%$, то ринок вважається ізольованим. Ступінь відкритості страхового ринку України за даними поточного рахунку платіжного балансу 2009 року Національного банку: $\varphi = 4{,}1\%$ при $Q_{ім} = 107$ млн. доларів США, $СП_{ЗО} = 20442{,}1$ млн. грн. [3]. Отже, поки що доводиться констатувати ізольованість вітчизняного страхового ринку.

Ємність і важливість послуг знаходять як частку обсягу страхового ринку по відношенню до загального ВВП країни:

$$\eta = {СП_{ЗО}}\big/{ВВП} \times 100\% \qquad (2)$$

Дамо для порівняння значення ємності страхування світових ринків страхування. Найвища ємність була в Південній Африці – 16%, найменша в Латинській Америці – 2,4%. Частка страхових премій в світовому ВВП за останні п’ять років склала 7,5%, причому середній щорічний ріст реального ВВП світу спостерігається на рівні 3,5% [4].

Згідно даних вітчизняного страхового ринку за 2009 рік: $ВВП = 914720$ млн. грн., ємність послуг $\eta = 2{,}23\%$. Як бачимо, рівень ємності страхових послуг в Україні є невисоким. Це свідчить про невикористаний потенціал для розвитку страхування в Україні.

Враховуючи важливу соціально-економічну функцію страхування розрахуємо частку страхових платежів за особистим страхуванням. В результаті отримаємо, що в Україні страхування життя становить всього 4-5% загальних обсягів страхування, тоді як у Західній Європі та США цей вид послуг займає біля 60%, в Японії – 75%, в Об’єднаному Королівстві – 70%, в Угорщині – 55%, в Китаї – 63,7%, в Німеччині – 37%, в Болгарії – 34%, в Мексиці – 43%, в Казахстані – 7%, в Білорусі – 5%, в цілому в світі – 58,3%. Дані підтверджують висновок про нерозвиненість особистого страхування в Україні.

Щільність страхових премій. Рівень розвитку страхового ринку визначають за допомогою величини премій, розрахованої на одиницю населення або на одного страховика. Обидва названі індекси є найбільш використовуваними при аналізі страхового ринку. Чим більшим є значення цього показника, тим більш розвиненим є страховий ринок.

---

[2] *Нечипорук Л. В.* Теорія і практика страхового ринку в Україні: Монографія. – Харків: Видавництво Національного університету внутрішніх справ. 2004. – 300 с.

[3] Офіційний сайт Національного банку України – Електронний ресурс – http://www.bank.gov.ua.

[4] Офіційний сайт Держфінпослуг – Електронний ресурс – http://www.dfp.gov.ua.

У першому випадку відповідне значення є щільністю страхових премій і знаходиться за формулою:

$$\alpha = СП_{ЗО} : N_{нас} . \quad (3)$$

Тут $N_{нас}$ – чисельність населення країни. За даними 2009 року отримуємо: Україна – α =9,2 євро, Франція – α =1678 євро, Німеччина – α =1496 євро. Такі дані свідчать про те, що страховим захистом в Україні користуються набагато менше, ніж в розвинених країнах.

Другий показник – це питома премія на одного страховика:

$$\beta = СП_{ЗО} : N . \quad (4)$$

Тут N – кількість страховиків країни. Згідно статистичним даним питома премія на одного страховика становить: в Україні – $\beta = 4{,}54$ млн. євро, у Франції – $\beta = 212{,}94$ млн. євро, у Німеччині – $\beta = 194{,}69$ млн. євро. Отже, бачимо, що в Україні на одного страховика припадає значно менший обсяг страхових премій, ніж у країнах Європи.

Ступінь монополізації. Аналіз монопольного становища страховиків на ринку розраховується за допомогою питомої частки суб'єктів господарювання. Зазвичай використовують коефіцієнт концентрації CR, який визначають для перших трьох, чотирьох, п'яти, перших десяти та двадцяті найбільш потужних страховиків ринку.

Антимонопольне законодавство України визначає монопольним стан на ринку страхових послуг, коли: частка одного страховика перевищує 35% – $CR_1 \geq 35\%$; частка трьох страховиків перевищує 50% – $CR_3 \geq 50\%$; частка чотирьох страховиків перевищує 70% – $CR_4 \geq 70\%$ [5]. За законодавством Євросоюзу ринок є монопольним за умов $CR_1 \geq 31\%$, $CR_2 \geq 44\%$, $CR_3 \geq 54\%$, $CR_4 \geq 64\%$ [6].

Розрахуємо коефіцієнти концентрації страхового ринку України за останні роки (таблиця 1). Наявні офіційні дані уповноважених органів відповідних країн за 2009 рік дають змогу отримати такі значення: в Японії – $CR_3 = 8\%$; в Латвії – $CR_1 = 24{,}1\%$, $CR_3 = 48\%$, $CR_4 = 54\%$, $CR_5 = 60\%$, в Казахстані – $CR_1 = 17{,}23\%$, $CR_5 = 43{,}46\%$.

---

[5] Закон України «Про захист економічної конкуренції» із змінами і доповненнями. // Голос України. – 2001. – №37 від 27.02.2001.

[6] *Гаманкова О. О.* Ринок страхових послуг України: теорія, методологія, практика. – Київ: Видавництво Київського національного економічного університету. 2009. – 283 с (сторінка 195).

Досить цікавою виявилася усереднена оцінка експертів світового банку для 100 країн з перехідною економікою: для "non-life" страхування – $CR_3 = 49{,}3\%$, $CR_5 = 62{,}5\%$; для "life" страхування – $CR_3 = 61{,}6\%$, $CR_5 = 74{,}9\%$ [7]. Такі дані свідчать, що проблема високої концентрації є притаманною не тільки для України. Отже, маємо висококонцентрований (майже монопольний) стан ринку страхових послуг життя і наявність конкуренції на ринку "non-life" страхування. Бачимо з таблиці 1, що для "life" страхування збільшення кількості страховиків у розрахунку показника концентрації CR_m на десять не суттєво змінює саме значення CR_{m+1} для m≥10, що демонструє низький рівень впливу таких страховиків.

Таблиця 1

Показники концентрації страхового ринка України за останні роки

Рік	страхування інше, ніж життя; %						страхування життя; %					
	CR_1	CR_3	CR_4	CR_5	CR_{10}	CR_{20}	CR_1	CR_3	CR_4	CR_5	CR_{10}	CR_{20}
2005	5,4	12,5	14,3	16,4	24,3	34,8	21,9	52,1	61,5	70,4	91,2	96,7
2006	4,6	11,5	14,2	16,7	25,1	37,1	24,8	58,5	66,1	72,5	90,1	95,8
2007	4,4	12,6	15,7	18,6	28,3	41,2	23,9	52,1	48,7	53,7	69,1	77,1
2008	4,4	10,5	13,3	15,6	29,3	37,4	23,1	51,2	62,3	64,1	79,8	87,2
2009	3,7	11,2	12,7	16,9	29,3	49,0	21,2	54,3	60,1	64,2	80,9	95,2

Конкурентоспроможність. Коефіцієнт концентрації CR має істотний недолік – він характеризує не всіх страховиків на ринку, а лише перших найбільших. Останнім часом в Україні почали використовувати показник Герфіндаля HI або індекс Герфіндаля-Гіршмана. Мінімум індексу HI досягається тоді, коли компанії мають однакову частку на ринку:

$$HI = 10000 / N . \qquad (5)$$

Розрахунки індексу Герфіндаля HI за валовими страховими преміями на вітчизняному страховому ринку за останні п'ять років дають такі значення: для "life" страхування – $HI = 1350$; для "non-life" страхування – $HI = 175$ (рис. 1).

З формули (8) оптимальної залежності HI від кількості учасників ринку випливає, що для 72 страховиків, що здійснюють "life" страхування, рівномірним розподілом було б значення $HI = 140$ (рис. 1а). Аналогічно маємо, що для 378 страховиків, що здійснюють "non-life" страхування, оптимальний показник Герфіндаля повинен бути приблизно 30 (рис. 1б). З цього погляду можна дійти висновку, що в Україні маємо випадки досить високих показників Герфіндаля-Гіршмана, котрі мають перебувати під контролем державного нагляду уповноважених органів.

---

[7] *Thorburn C.* Insurers: Too Many, Too Few, or "Just Right"? Initial Observations on a Cross-Country Dataset of Concentration and Competition Measures // Policy Research Working Paper 4578. - World Bank. - 2008. - 23 p.

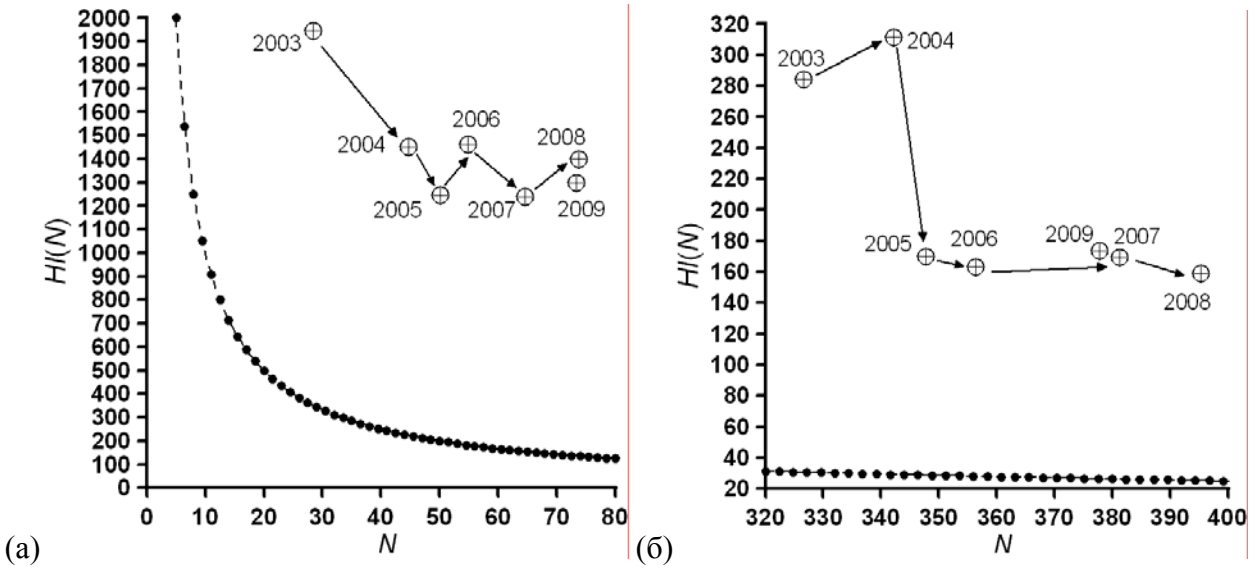

Рис. 1 (а) – показник Герфіндаля-Гіршмана вітчизняного ринку страхування життя ("Life") за останні роки (символи «⊕»). (б) – показник Герфіндаля-Гіршмана страхування іншого, ніж страхування життя ("non-Life") за 2003-2009 роки (символи «⊕»). Символи «●» показують функцію Герфіндаля-Гіршмана $HI = 10000 / N$ для рівномірно розподіленого страхового ринку. Стрілки показують напрями змін показника HI і кількості страховиків N по 2003-2009 роках.

Інтегрована оцінка конкурентоспроможності. В умовах конкуренції на ринку значення показників концентрації і конкурентоспроможності повинні спрямувати до мінімуму. Саме тому, для спрощеної оцінки стану конкурентоспроможності всього ринку страхування нами запропоновано інтегрований показник, який враховує одночасно поведінку двох показників CR_4 і HI:

$$IC = \sqrt{CR_4 \cdot HI} \qquad (6)$$

Такий коефіцієнт повинен застосовуватись для ринків з великою кількістю учасників (він має сенс для ринків, де кількість учасників є більшим за п’ять). Залежно від інтервалу значень показників CR_4 та індексу HI можна класифікувати страховий ринок як монопольний або конкурентоспроможній та запропонувати чотири рівні фактичного стану конкурентоспроможності (таблиця 2).

Для рівномірно розподіленого ринку інтегрований показник конкурентоспроможності всього ринку визначиться згідно наступної залежності:

$$IC = 2000 / N \qquad (7)$$

Розрахунок інтегрованого показника конкурентоспроможності всього ринку страхування України за наявними статистичними даними дає такі результати: $IC \approx 50$ – для “non-life” страхування; $IC \approx 280$ – для ринку страхування життя. Отже, отримаємо значення між третім і четвертим рівнями стану невисокої конкурентоспроможності на ринку страхування життя і стану високої конкурентоспроможності на ринку “non-life” страхування (таблиця 2).

Таблиця 2

Кількісні критерії стану конкурентоспроможності страхового ринку

Рівні	Критерії	Пояснення
1 рівень	$CR_4 < 20\%$	Страховий ринок є неконцентрованим.
	$HI < 1000$	Рівень конкуренції є високим.
	$0 < IC < 140$	Страховий ринок є рівномірно розподіленим серед учасників. Конкурентоспроможність є максимальною.
2 рівень	$20\% < CR_4 < 40\%$	Страховий ринок є помірно концентрованим.
	$1000 < HI < 2000$	Конкуренція є слабкою.
	$140 < IC < 280$	Концентрація ринку і монополізація є невисокими. Конкурентоспроможність є невисокою.
3 рівень	$40\% < CR_4 < 70\%$	Страховий ринок є висококонцентрованим.
	$2000 < HI < 4000$	Помірна монополізація, конкуренція є нерозвиненою.
	$280 < IC < 530$	Концентрація ринку і монополізація є високими. Конкурентоспроможність є слабкою.
4 рівень	$70\% < CR_4 < 100\%$	Страховий ринок має надвисоку концентрацію.
	$4000 < HI < 10000$	Конкуренція на ринку страхових послуг відсутня.
	$530 < IC < 1000$	Монопольне становище. Надвисока концентрація. Конкурентоспроможність ринку відсутня.

Згідно оптимального розподілу (7), для 72 вітчизняних страховиків, що здійснюють страхування життя, рівномірним розподілом було б значення $IC \approx 30$, що на 250 пунктів менше за існуючий стан $IC \approx 280$. Аналогічно маємо, що для 378 страховиків, що здійснюють страхування інше, ніж страхування життя, оптимальний показник повинен бути приблизно $IC \approx 6$, що є меншим на 46 пунктів за наявного значення $IC \approx 50$.

Ступінь насичення. Одночасна робота різних страховиків на одному і тому ж ринку може приводити до насичення останнього страховиками. В цьому напрямі цікаво і важливо визначати ступінь консолідації страхового ринку України, його відхилення від оптимального рівня складу учасників ринку.

Ми пропонуємо новий показник, який називатимемо ступенем насичення. Розглянемо ще раз рис. 1 для певного значення індексу Герфіндаля-Гіршмана, зображеному якісно на рис. 2. Символ «⊕» показує реальне значення індексу Герфіндаля-Гіршмана $HI_{real}(N_1)$ і число N_1 страховиків, що діють, на ринку. Умова $HI = HI_{real}(N_1)$ задовольняється для теоретичної функції $HI = 10000/N$ (спадаюча гіперболічна функція на рис. 2) і реального значення $HI_{real}(N_1)$ в точці з абсцисою $N_{1,opt}$. Таким чином $N_1 \neq N_{1,opt}$.

Отже, ми завжди маємо два види відхилень від оптимальних величин:

- за кількістю страховиків на ринку $\Delta N = N_1 - N_{1,opt}$,

- за значенням індексу Герфіндаля-Гіршмана $\Delta HI = HI_{real}(N_1) - HI(N_1)$.

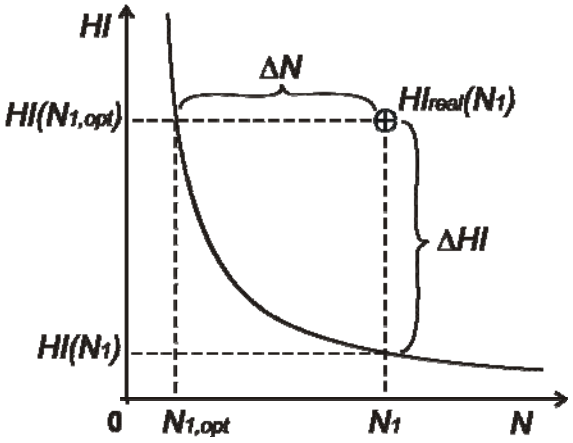

Рис. 2 Реальне значення індексу Герфіндаля-Гіршмана $HI_{real}(N_1)$ для N_1 страховиків (символ «⊕») і теоретична функція $HI = 10000 / N$ (спадаюча залежність). $N_{1,opt}$ – кількість страховиків на ринку, яка дає збіг теоретичної кривої і реального значення $HI = HI_{real}(N_1)$. $HI(N_1)$ – значення функції $HI = 10000 / N$ для випадку N_1 страховиків.

Ми пропонуємо показник ступеня насичення за кількістю страховиків на ринку:

$$\varepsilon_N = \Delta N / N_{1.opt} = (N_1 - N_{1.opt}) / N_{1.opt} . \quad (8)$$

Він є відносним відхиленням кількості страховиків N_1 від оптимального значення $N_{1.opt}$. Чім менше значення такого показника, тім краще результат. Дані українського ринку страхових послуг за 2009 рік дають такі значення: для "life" страхування $\varepsilon_N = 8$ (відхилення від оптимального значення в 8 разів більше того, що повинно бути) і для "non-life" страхування $\varepsilon_N = 6$.

Другий пропонований нами новий індекс – ступінь насичення по індексу Герфіндаля-Гіршмана:

$$\varepsilon_{HI} = \Delta HI / HI(N_1) = [HI_{real}(N_1) - HI(N_1)] / HI(N_1) \quad (9)$$

Наші розрахунки за 2009 рік дають для "life" страхування $\varepsilon_{HI} = 95$ і для "non-life" страхування $\varepsilon_{HI} = 5$.

Бар'єри входження та виходу пов'язують з обмеженнями. Найчастіше під бар'єром входження на ринок мають на увазі кількість ліцензійних вимог та їх вартість [8]. Наприклад, в США для ведення страхового бізнесу по всій країні страховикові потрібно отримати ліцензії у всіх 50 штатах країни [9].

---

[8] *Cooke J. A.* and *Skipper H. D.* An Evaluation of US Insurance Regulation in a Competitive World Insurance Market // American Enterprise Institute Conference on the Future of Insurance Regulation. – 2008. – July 9. – 25 p.

[9] *Murat G, Roger S. Tonkin R. S.* and *Jüttner D. J.* Competition in the General Insurance Industry // Zeitschrift für die Gesamte Versicherungswissenschaft. – 2002. – Vol. 91, №3. – P. 453-481.

В Україні для початку страхової діяльності потрібно отримати близько 30 різних документів. Дане питання з таких позицій залишається відкритим, оскільки Кабінет Міністрів України задекларував проведення масштабних реформ в страхуванні в 2011 році. Поки не відомо, чи будуть проведені задекларовані реформи і чи будуть вони прийняті.

Для оцінки стану всього страхового ринку ми вводимо два показники бар'єру входження та виходу на ринок, які залежать від часу. Першим таким показником буде час t повної компенсації витрат (таблиця 3).

Таблиця 3

Часові критерії бар'єру входження на страховий ринок та виходу з нього

Час повної компенсації витрат, t	**Пояснення**
t≤1 рік	Страховий ринок не має бар'єрів. Послуга має високий попит
1 рік<t<3 роки	Нормальний бар'єр входження
3 роки<t<5 років	Високий бар'єр входження
t≥5 років	Надвисокий бар'єр входження на ринок

Другим основним показником, що дає змогу побачити наявність бар'єру входження в певному році є показник приросту/зменшення кількості учасників страхування за рік:

$$\delta(рік) = \frac{N(на\ кінець\ року) - N(на\ початок\ року)}{N(на\ початок\ року)} \cdot 100\%. \qquad (10)$$

Згідно формули (10) темп приросту δ показує тенденцію щодо насичення ринку страховиками і послугами (таблиця 4). Високий темп характеризує низький бар'єр входження і навпаки.

Таблиця 4

Динаміка приросту кількості страховиків України за останні п'ять років

δ **страховиків «non-Life»; %**					δ **страховиків «Life»; %**				
2005	2006	2007	2008	2009	2005	2006	2007	2008	2009
1,75	2,3	7,2	3,9	-4,5	11,1	10,0	18,2	12,3	-1,4

Розрахунки показують, що найбільш сприятливим був 2007 рік: тут маємо максимальну динаміку приросту кількості страховиків, причому як для страхування життя, так й для страхування іншого ніж, страхування життя. Страховий ринок України досяг насичення у 2009 році, де спостерігаємо від'ємні значення показника δ (рис. 1). Відповідне зменшення кількості страховиків пов'язують з відповідним зменшенням платоспроможності населення.

Межа капіталізації пов'язана з проблемою впливу розміру активів страхових компаній на їх роботу і рівнем державних вимог до страховиків. Важливими є два аспекти: 1) нижня межа капіталізації; 2) верхня межа капіталізації.

Наявність нижньої межі капіталізації більшістю країн розглядається як єдиний спосіб державного регулювання страховиків на початку діяльності. В Євросоюзі встановлені вимоги згідно 17 Директиви ЄС №2002/13/ЄС від 5 березня 2002 р.: розмір мінімального гарантійного

фонду для "non-life" компаній – не менше ніж 2 млн. євро, для "life" компаній – не менше ніж 800 тис. євро. В Японії статутний фонд страховика повинен бути більшим за 7,69 млн. доларів, в Сінгапурі – 14,53 млн. доларів, у Китаї – 60,4 млн. доларів, в Тайвані – 57,3 млн. доларів. Відповідно до Закону України «Про страхування» мінімальний розмір статутного фонду для компаній, які займаються страхуванням життя, повинен становити 1,5 млн. євро; для компаній, які займаються видами страхування іншими, ніж страхування життя, – 1 млн. євро. Вимоги України після вступу до СОТ уніфікуватимуться для страховиків (як резидентів так і нерезидентів, які здійснюють страхування життя) і без суттєвих змін щодо страховиків, які будуть здійснювати види страхування інші, ніж страхування життя на території України. Автором роботи було аргументовано і запропоновано новий підхід (так званий „метод сходинок") для визначення розміру мінімального статутного фонду страховика, коли величина статутного фонду є зростаючою в часі кожні 5 років і залежить від обраного страховиком виду діяльності [10].

Щодо верхньої межи капіталізації, то необхідність її врахування показала остання фінансова криза. Виявилося, що найбільші фінансові установи світу, комерційні банки і страховики розрослися до такого розміру, що їх банкрутство просто неможливо без збитку для фінансової системи в цілому (так званий принцип «too big to fail»). Уряд США був вимушений витратити сотні мільярдів доларів на такі фінансові корпорації, як Citigroup (комерційний банк) і AIG (страховик життя), аргументуючи це тим, що їх падіння призвело б до непомірно великих руйнівних ефектів для фінансового сектору і економіки в цілому.

Враховуючи обсяги активів світових страховиків-гігантів, можна говорити, що надвеликі розміри представляють реальну загрозу не тільки для страхового ринку, а й для всієї економіки і конкурентноздатного середовища. Саме тому ми пропонуємо ввести обмеження не тільки на мінімальний статутний фонд страховиків України, але й законодавчі обмеження на максимальні розміри активів всіх страховиків, що працюють на ринку страхування України. Вважаємо доцільним визначити верхню межу капіталізації, тобто ввести ліміт на максимальний розмір активів будь-якого страховика, що діє на вітчизняному страховому ринку. Розрахунки дають оцінку межі в розмірі 20% ВВП України.

За рівнем максимальної капіталізації на ринку страхових послуг України можна ранжувати за показником «основні засоби» таких страховиків: Аванте – 1444,933 млн. грн., Лемма – 1413,443 млн. грн., Оранта – 1197,165 млн. грн., АХА – 809,749 млн. грн., Омега – 777,037 млн. грн. Капітал названих компаній є малим у порівнянні з ВВП України (наприклад, для Аванте від складає лише 0,1%), тому поки що такі розміри не є небезпечними для вітчизняної економіки. Але АХА, яка є однією зі складової АХА Group (Франція) може бути потенційно небезпечною, адже активи компанії сягають 56,3% ВВП.

---

[10] *Шірінян Л. В.* Метод раціоналізації формування статутного фонду страхових компаній України // Економіка України. – 2006. – № 11. – С.27-35.

Висновки

Метою державного регулювання в страхуванні має бути сприяння розвитку страхового ринку. Для того, щоб досягти такої мети, необхідно вченим, практикам, політикам і виконавчим органам працювати разом, гармонізувати економіко-правову систему України і гарантувати єдині стандарти контролю, які були б еквівалентні міжнародним нормам.

Для забезпечення ефективної системи моніторингу вітчизняного ринку страхових послуг центральними органами виконавчої влади в роботі запропоновано уніфіковану комплексну оцінку конкурентного середовища, яка базується на дослідженні відповідних показників. Останні розглянуті для страхування "life" і "non-life" і можуть бути визначені з урахуванням галузевої спеціалізації страховиків в розрізі областей і регіонів України.

Результати дослідження виявили як позитивні риси, так і негативний стан конкурентоспроможності загальнонаціонального страхового ринку. До позитивних характеристик можна віднести великий потенціал для розвитку страхування, наявність конкуренції і високу конкурентоспроможність на ринку “non-life” страхування, наявність нижньої межі капіталізації. До негативних рис конкурентоспроможності можна віднести ізольований характер вітчизняного страхового ринку, низький рівень ємності страхових послуг, висококонцентрований стан та невисоку конкурентоспроможність ринку страхування життя, великі відхилення від оптимальних значень числа страховиків та індексу Герфіндаля-Гіршмана, велику кількість ліцензійних вимог, відсутність верхньої межі капіталізації.