
РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 330:364

Н. Г. Артеменко, викладач

**СТРАХУВАННЯ Й РОЗВИТОК СТРАХОВИХ СТОСУНКІВ
В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ**

Анотація. У статті йдеться про страхування як галузь регіональної економіки, вигідну сферу підприємницької діяльності. Метою статті є обґрунтування економіко-теоретичних основ формування страхових стосунків, визначення інституціоналізації і завдань розвитку страхового ринку на регіональному рівні.

Ключові слова: страхування, регіональний рівень, страхові відносини, національна економіка.

Н. Г. Артеменко, преподаватель

**СТРАХОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ СТРАХОВЫХ ОТНОШЕНИЙ
В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ**

Аннотация. В статье речь идет о страховании как отрасли региональной экономики, выгодной сфере предпринимательской деятельности. Целью статьи является обоснование экономико-теоретических основ формирования страховых отношений, определение институционализации и задач развития страхового рынка на региональном уровне.

Ключевые слова: страхование, региональный уровень, страховые отношения, национальная экономика.

N. H. Artemenko, lecturer

INSURANCE AND INSURANCE RELATIONS WITHIN THE NATIONAL ECONOMY IN REGIONS

Abstract. The article deals with the insurance industry as a regional economy sphere, advantageous area of business. The article is aimed at the grounding of economic and abstract bases of insurance relations forming, identifying problems and institutionalization of the insurance market in regions.

Keywords: insurance, region, insurance relations, national economy.

Актуальність теми дослідження. Страхові стосунки нині стали невід'ємною частиною економічного життя розвинених країн. Ринкова невизначеність є важливим чинником ухвалення рішень економічними агентами (домогосподарствами і фірмами). Як наслідок - врахування ризиків, їх подолання шляхом страхування увійшло до звичайної практики господарювання. Страхування - це вигідна сфера підприємницької діяльності, а страхова компанія - одна з форм бізнесу. Більше того, страхування як галузь стало невід'ємною частиною не тільки макроекономіки, а й розвинених країн, важливим елементом їх фінансової підсистеми. Сьогодні страховий бізнес пред'являє економічній теорії осмислення особливостей розвитку страхування в регіонах України. Це виражається в необхідності вирішувати прикладні завдання корпоративного менеджменту, знаходити шляхи виходу з фінансової кризи, створювати професійне співтовариство страховиків, долати недосконалість законодавства і формувати культуру страхування на регіональному рівні. Економіко-теоретичне дослідження особливостей розвитку страхових стосунків в економіці України і її регіонів повинно стати основою для системного вирішення фінансових проблем, для ухвалення прикладних рішень, які працювали б саме в трансформованій економіці, а не просто копіювали бізнес-технології західних компаній.

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Постановка проблеми. Страховий сектор зачіпає не лише стосунки по страхуванню тих або інших ризиків, але і здійснення заощаджень і інвестицій: в страховій галузі концентрується "інвестиційний потенціал" економіки. У мікроекономічному аспекті це ускладнює економічний вибір агентів страхових стосунків. На макрорівні і мезорівні (регіональному) страхування стає проблемою як в економічному і фінансовому, так і в правовому аспектах. Серед економіко-теоретичних досліджень досить відомі класичні роботи К. Найта, Р. Кантільона, І. Тюнена і Х. Мангольдта. Збільшення ролі інформації при ухваленні рішень, становлення страхування спочатку як виду бізнесу, а потім і як окремої галузі економіки, спонукали нову хвилю інтересу до теорії страхування. Виникають теорія евентуальної потреби, теорія страхового фонду і страхового договору. Проблема вдосконалення управління організаційними змінами вирішується шляхом залучення до її вирішення різних наукових напрямів. Хоча наукою розроблені загальні методи управління організацією, більшість наукових праць, пов'язаних з темою статті, належить зарубіжним авторам, що пояснюється відносною новизною питань і недостатнім досвідом управління організаційними змінами в ринковій економіці України.

Для комплексного порівняльного аналізу національних страхових ринків на основі досліджень інших авторів [8, с. 34-36] розроблений підхід до класифікації країн світу за рівнем розвитку ринків страхових послуг, що спирається на використання багатовимірних статистичних методів. Початкова сукупність включала дані про страхові ринки 59 країн, питома вага яких у загальносвітовому об'ємі страхових внесків за підсумками 2011 р. складала приблизно 97,5%. У дослідженні використовувалися наступні показники: сукупних страхових внесків на душу населення, дол. США; відношення сукупних страхових внесків до ВВП, %; ланцюговий темп приросту сукупних страхових внесків (з урахуванням інфляції), %. Проведений аналіз спирався на значення початкових показників за 2007 р. Для переходу в ортогональний ознаковий простір перед застосуванням процедур кластерного аналізу з метрикою Евкліда був використаний метод головних компонент (з наступним обертанням). У результаті було виділено два чинники, що пояснюють близько 93% сумарної дисперсії. Перший може розглядатися як узагальнююча характеристика рівня розвитку страхового ринку, він тісно взаємозв'язаний з іншими показниками. Другий чинник характеризує динамічність розвитку ринку страхування в досліджуваному році. Візуалізація розподілу спостережень в осях виділених чинників дозволила виявити ядра майбутніх кластерів, а також визначити низку нетипових спостережень, що мають специфічні риси. Вони були виключені з подальшої класифікації. Остаточний результат було отримано методом Уорда, що дозволив виділити три кластери (рис. 1). Найчисленнішим є перший кластер, що містить 22 країни. Цей кластер - безумовний лідер за середніми значеннями показників «сукупні страхові внески на душу населення» і «відношення сукупних страхових внесків до ВВП», що характеризують рівень розвитку страхового ринку. У цьому кластері середнє значення показника сукупних страхових внесків на душу населення більше ніж у 9 разів перевищує відповідні значення для другого і третього кластерів.

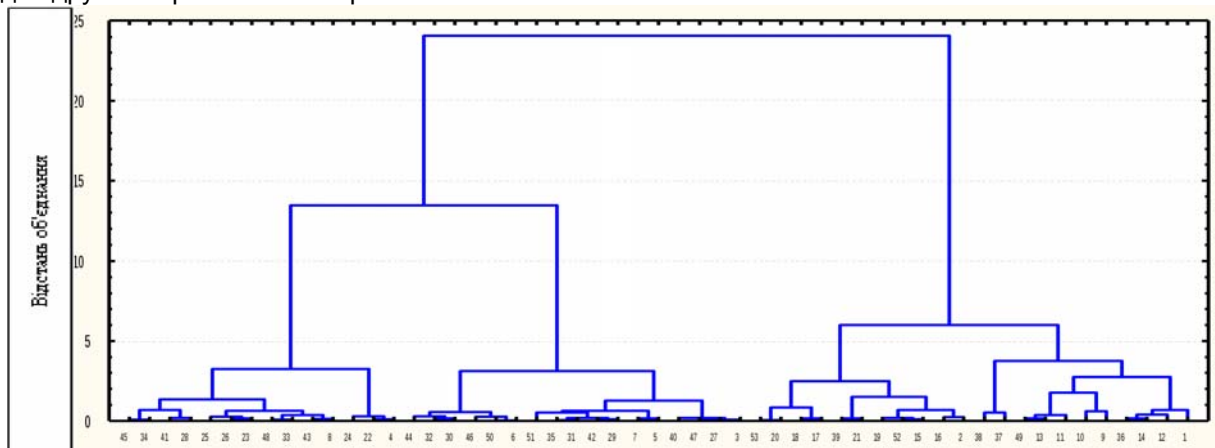


Рис. 1. Кластеризація країн світу за рівнем розвитку національних страхових ринків методом Уорда.

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Потужне ядро цього кластера склали найбільші національні страхові ринки (США, Японії, Франції і так далі), що входять у двадцятку лідерів по сукупних страхових внесках. Досягнутий рівень розвитку страхового бізнесу в цих країнах не дозволяє демонструвати і надалі значні темпи приросту. Це відбивається на невисокому середньому значенні показника для першого кластера, поступливому відповідним значенням для другого і третього кластерів і усїєї аналізованої сукупності. Другий і третій кластери представлені країнами, що динамічно розвиваються, такими як Китай, Індія, Бразилія, Мексика і низкою країн Центральної і Східної Європи (Чехія, Угорщина, Польща, Болгарія, Румунія, Сербія, Естонія, Україна). По середніх значеннях показників і другий і третій кластери близькі, при цьому значно поступаються першому кластеру. Найвищі темпи зростання сукупних страхових внесків (з урахуванням інфляції) спостерігалися в країнах третього кластера. Для країн, що утворюють цей кластер, ланцюгові темпи приросту сукупних страхових внесків складають у середньорічному вимірі понад 10%. Високі темпи зростання характерні для тих країн, у яких ринок страхування переживає етап становлення, де ще немає граничного насичення страховими послугами. Зазначимо, що за підсумками дослідження Україна увійшла до другого кластера, що характеризується високими темпами зростання ринку страхування, що підтверджує наявний потенціал у розвитку вітчизняного ринку страхових послуг. Проте зарубіжні дослідження в недостатній мірі зважають на специфіку вітчизняних економічних умов, що склалися на цьому етапі. Актуальним залишається методологічне забезпечення вирішення проблем страхування, у тому числі економіко-теоретичне дослідження і діагностика об'єктивних основ інституціоналізації страхових стосунків на регіональному рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Досить складний розвиток страхової галузі в економіці України відображено в науковій і навчальній літературі, професійних дискусіях у спеціалізованих журналах. Комплексне вивчення усього спектру питань організації і управління системою страхування, а також окремі питання теорії страхування висвітлені в роботах вітчизняних і зарубіжних вчених. Дослідження страхового ринку, питань систематизації, структурування і методології аналізу страхової діяльності на регіональному рівні відбите в науковій літературі, у тому числі в роботах П. В. Акинїна, В. Д. Архангельського, С. Л. Ефімова, Ю.М. Журавльова, М. Г. Каминкіна, Т. А. Федорова, Д. А. Петрова, С. Е. Саркісова, В. А. Сухова, Г. І. Фаліна, В. В. Шахова, О. Ю. Шевченко, Т. А. Яковлева та ін.

Виділення недосліджених частин загальної проблеми. В цілому, публікацій, в яких намагаються зафіксувати ці проблеми або навіть вирішити їх локально у рамках маркетингового, фінансового, правового або психологічного підходів, досить. Але мало глибоких економіко-теоретичних досліджень, що пропонують актуальні (і відповідні сучасним проблемам трансформованої економіки України) теоретико-методологічні підходи до комплексного дослідження страхування, до багаторівневого аналізу пов'язаних з ним стосунків. Багато великих страхових компаній пов'язують свої очікування із зростанням бізнесу в регіонах країни. Останнім часом у розвитку страхових ринків спостерігається виражена регіональна експансія з подальшим освоєнням і адаптацією роздрібних страхових продуктів. Отже актуальними є дослідження страхових ринків на регіональному рівні.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування економіко-теоретичних основ формування страхових стосунків, визначення інституціоналізації і завдань розвитку страхового ринку на регіональному рівні. Об'єктом дослідження у статті є діяльність страхових компаній в області особистого страхування і фінансових установ соціального страхування, обслуговуючих населення на муніципальному і регіональному рівнях.

Виклад основного матеріалу. Страхування - це інструмент що дозволяє забезпечити матеріальну або грошову допомогу у момент настання страхової події. Страховою подією в даному випадку є страховий ризик, тобто ризик, який можна застрахувати. Страхування - це необхідний елемент виробничих стосунків. Воно дозволяє забезпечити безперебійність процесу виробництва у момент настання страхової події шляхом відшкодування втрат.

Основними функціями страхування, на наш погляд, є: ризикова, ощадна, попереджувальна і інвестиційна [5, с. 25]. За допомогою перерахованих функцій більш повно розкривається економічна суть страхування. Функції страхування реалізуються на страховому ринку. Страховий ри-

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

нок - це певна сфера економічних стосунків, де об'єктом купівлі-продажу виступає особливий товар - "страховий захист", а так само формуються пропозиція і попит на неї. Суб'єктно-об'єктна структура страхового ринку є системою взаємин між суб'єктами, що відбиває їх цілі, різноспрямовані, але такі, що зустрічно узгоджують економічні інтереси, характер, форми організації і взаємодії з приводу руху об'єктів страхового ринку. Суб'єктами страхового ринку в економічно розвинених країнах є: страхувальники, страховики, посередники, застраховані, вигодонабувачі, треті особи, професійні оцінювачі ризику і держава. Об'єктом страхового ринку є майновий інтерес, пов'язаний з володінням майна, з життям, здоров'ям і працездатністю громадян, а також з відповідальністю страхувальників перед третіми особами. Структуру страхового ринку можна розглядати з інституціональної або територіальної точки зору. У інституціональному аспекті вона представлена акціонерними, корпоративними, взаємними і державними страховими компаніями. У територіальному аспекті виділяють місцевий (регіональний), національний (внутрішній) і світовий страхові ринки. Основу інституціональної структури національного страхового ринку представляють страхові компанії і посередники.

Розвиток компанії співпадає із загальним напрямом розвитку ринку, при цьому підтверджується тенденція поступового згладжування об'ємів ринку між центрами фінансової активності в нашій країні і більш віддаленими територіями. Звичайно, ключову роль як і раніше відіграють Центральний і промислові райони, але ми чітко спостерігаємо поступовий перерозподіл бізнесу, як роздрібного, так і корпоративного, на користь ширшого регіонального сектора.

Основною тенденцією стало поступове переміщення зон зростання в регіональну мережу. Останні роки усі великі страхові компанії з різною мірою успіху розвивали філії і регіональні мережі. Правда, до недавнього часу серед експертів існувала думка, що деякі компанії створювали ці філіальні мережі або для вирішення якихось іміджевих завдань, або виключно з прицілом на обов'язкові види страхування, тобто без реального бажання піднімати регіональний ринок добровільного страхування, але не треба думати, що регіональні мережі розвивалися виключно через наявність в країні обов'язкових видів страхування. І які б не були причини, що послужили поштовхом до розвитку регіональної мережі на початку, воно неминуче триватиме - через зміщення фінансових потоків сьогодні з центру в регіони. Розвиток роздрібного страхування в регіонах підтверджує той факт, що зростає число економічно активних громадян, що мають достатній рівень прибутків, для яких питання збереження свого майна стає насущною проблемою. Такий зростаючий шар споживачів страхових послуг і є двигуном розвитку добровільних видів страхування, особливо в містах-мільйонниках на території нашої країни. Цей тренд досить об'єктивний, а отже, і в подальшому відбуватиметься поступове збільшення страхового ринку в регіональному секторі, як в роздрібному, так і в корпоративному сегменті. Рух фінансових потоків у регіони буде системним, і ця динаміка підтримуватиметься не лише в поточному році, але і в наступні роки. Тому загальний прогноз розвитку регіонального страхового ринку є позитивним. У міру того, як регіональна економіка оживає, буде і рух у сфері страхування. І звичайно, Київ залишиться лідером за абсолютним розміром зборів. Київ цілком здатний акумулювати приплив страхових внесків, не лише російських, але і міжнародних. Основні гравці на страховому ринку зараз упевнено долають наслідки минулої фінансової кризи, і у них наразі є певний шанс для того, щоб закріпити свої позиції і бути готовими до захисту майнових інтересів своїх клієнтів незалежно від економічної ситуації.

В умовах нерівномірності економічного розвитку регіонів України найпривабливіші, з точки зору страхового бізнесу, і є безперспективні для страховиків регіони. Така нерівномірність завжди існує - на територіях обов'язково є так звані "зони розвитку". Для економіки нашої країни такою зоною розвитку, безумовно, є Південь. Він зараз активно розвивається як з точки зору нарощування сільськогосподарських потужностей економіки, так і у виробничому і будівельному секторах. Безумовно, до зон активності належать найбільші міста і транспортні вузли, там, де є зосередження транспортних потоків, усі міста-порти.

На ступінь нижче по активності стоять міста Заходу, хоч вони кардинально не відрізняються від інших регіонів нашої країни, просто там дещо інші підходи до використання страхових продуктів, і у страховиків є націленість на інший сегмент клієнтів. Успіх окремих страховиків у регіонах,

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

які прийнято вважати стагнуючими, в чималій мірі залежить від того, за якими показниками вимірювати цей успіх. Наприклад, Херсонська область показує протягом останніх років системне зростання, але не внаслідок того, що розвитком там займаються системно (включаючи роботу по залученню клієнтів, роботу по пролонгації та інші заходи), а через те, що приріст з початкових невисоких показників завжди буде досить відчутним. Слід пам'ятати, що інтерес клієнтів і попит на страхові продукти не зросте спонтанно, над цим потрібно цілеспрямовано працювати. Прикладом, що підтверджує це висловлювання, є розвиток філій страхових компаній у містах, де успіхи спираються на системну роботу з клієнтами по усіх напрямках бізнесу. Просто вживані страховиками підходи настроюються під той клієнтський сегмент, який є в цьому конкретному регіоні. Тому слід чекати, що зростання портфелів в областях, що не належать до швидко зростаючих, посилюватиметься, тому що рік від року росте контингент клієнтів, готових користуватися послугами страховиків. Безумовно, спочатку драйвером розвитку страхування в регіонах буде обов'язкове страхування, услід за яким з часом матимуть попит і інші види страхування.

Для ефективної роботи страховика на регіональному рівні компанія повинна відповідати певній низці критеріїв. Це і широта надання послуг, і різноманітність умов, і цінова політика. Крім того, у край важлива розгалуженість мережі продажів у кожному із міст. У першу чергу, важливим є рівень сервісу для клієнта, адже йому має бути дуже зручно. Також не слід забувати, що досить високим залишається рівень конкуренції. Кількість страхових компаній, присутніх на регіональних ринках, велика, тому успіху можуть досягти тільки ті з них, які, як мінімум, мають можливість надавати найбільш широкий спектр страхових послуг. Об'єктивно, шанси у невеликих компаній значно менше, ніж у великих страховиків, їм важко конкурувати з "монстрами". Необхідно зазначити, що у низці регіонів є дуже міцні, стійкі й чудово позиціоновані місцеві компанії, що мають тривалий успішний досвід роботи на регіональному ринку, вони можуть почувати себе цілком комфортно навіть в умовах сучасного рівня конкуренції. Проте в більшості регіонів лідирують філії і представництва великих центральних компаній. На сьогодні успіх локальних лідерів більшою мірою визначає наявність напрацьованої практики і досвіду, який був ними отриманий за роки роботи на місцевих ринках.

При цьому компанії державного рівня, які мають філії і представництва в регіонах, сьогодні прагнуть отримати такий же досвід, який мають місцеві страховики. І це йде їм на користь, тому що для плідної роботи в регіоні сьогодні треба мати не лише певні фінансові характеристики, але і досвід роботи на конкретній території. На регіональному рівні існує демпінг. Але ті, хто зараз намагається конкурувати ціною, не завжди опиняються у виграві, і всі компанії розуміють можливі наслідки демпінгу. Основним критерієм конкуренції має бути якість страхових послуг. Якщо компанія про це замислюється частіше, її робота стає ефективнішою.

У видовій структурі регіонального портфеля більшості компаній переважає автострахування і страхування туристів. Зі слів заступника голови ради Ліги страхових організацій України О. Зальотова, страховий ринок України має невисокий рівень розвитку: частка забезпеченості страховим захистом будівель і споруджень приватного сектора складає усього 1%, медичним страхуванням - 2% населення, страхуванням життя - 7%, добровільним страхуванням від нещасних випадків - 7%, страхуванням туристів - 8% і страхуванням КАСКО автомобілів - 8%. Зі слів того ж О. Зальотова, попри те, що об'єм наданих населенню страхових послуг у 2012 році перевищив докризові показники, вітчизняна галузь страхування лише частково виконує свою соціально-економічну роль і не є значущим елементом розвитку фінансового сектора. Наприклад, доля активів страховиків складає менше 5% активів банківської системи. Сукупний показник вітчизняних компаній по страхуванню життя відповідає четвертій компанії з Угорщини, п'ятій - з Чехії, 15-ій - з Польщі. Частки різних видів страхування в портфелі складають: добровільне страхування транспорту, включаючи повітряний і водний - 46,4%, ОСАГО - 19,2%, ДМС - 17,3%, страхування майна - 8,7%, страхування від нещасного випадку - 5,1%, страхування відповідальності - 1,8%, інші види страхування - 1,5 %.

Найбільш перспективні канали продажів у регіонах і в цілому по країні - це агентські продажі, банки, прямі продажі тощо. У великих містах велика значущість страхових посередників, значне місце складає робота прямих продавців. З точки зору організації продажів, існуючі підходи

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

мають бути збалансовані. Страховики роблять ставку на розвиток прямих продажів, що, безумовно, впливає на зниження амортизаційних витрат. Проте ці факти істотно не вплинуть на активність страхових посередників через їх затребуваність на ринку страхових послуг.

В цілому, кількість і склад фахівців блоку, що продає, в компаніях досить збалансований з точки зору наявності ключових прямих продавців, фахівців підрозділів по роботі з агентами і зовнішніми посередниками. В середньому по мережі частка зовнішніх посередників по збору премії складає 15-20%. Можливість правильно і вчасно обслужити договір страхування є головним завданням страховика. І це необхідно робити грамотно не лише у великих містах, але і на більш видалених територіях. Для виконання цього завдання треба мати грамотний, навчений персонал і делегувати в регіональні структури компанії певні повноваження, достатні для вирішення таких завдань. З метою щільнішого контролю по роботі з портфелем, можливо, слід централізувати обслуговування масових страхових продуктів. Такий підхід, однак, не повинен впливати на якість обслуговування клієнтів. У нас є досить досвідчені фахівці в регіонах, які у рамках своїх повноважень займаються практично повним циклом операцій по масових видах страхування, у тому числі врегулюванням. Не треба, щоб клієнти певної компанії в регіонах стояли в черзі, поки збиток переспрямовується на розгляд до регіонального центру. Збитки ж понад повноваження менеджерів філій і по великих об'єктах в більшій частині розглядаються в центрі. Крім того, зараз ведеться робота по інтеграції і централізації роботи по регресах, що в цілому повинне вплинути на ефективність роботи по портфелю КАСКО і ОСАГО. Робота компанії, що має регіональну мережу, не в останню чергу ґрунтується на ІТ-підтримці. Якщо до ІТ є системний підхід, то незалежно від того, вибрала компанія централізовану або децентралізовану модель, усе буде під контролем, і менеджмент компанії зможе повноцінно оцінити ситуацію на місцях в усіх бізнес-процесах і в продажах, і у врегулюванні збитків тощо [7, с. 125].

У кожному регіоні свої проблеми, скрізь є деякі локальні особливості, як позитивні, так і негативні. По автострахованню, наприклад, останніми роками досягнуті істотні поліпшення в частині організації обслуговування клієнтів. Сила страхової компанії полягає в можливості надавати якісну послугу незалежно від того, де стався страховий випадок. Клієнт страхових компаній, як корпоративний, так і роздрібний, при зверненні до філії компанії чекає повноцінного сервісу. Що стосується лікувальних установ, то, безумовно, по програмах ДМС компаній регіональні клініки надають послуги клієнтам на належному рівні і на усій території країни. Різниця якості послуг між столичними і регіональними лікувальними установами, напевно, деякий час зберігатиметься, але вже сьогодні є позитивна динаміка в цьому питанні. У страхових компаніях відчувається дефіцит регіональних кадрів. Застосовується головним чином методика розвитку і адаптації в регіональній мережі власних кадрів. У існуючій ринковій ситуації непросто знайти талановитих співробітників, тому регіональні кадри треба вирощувати самим. Чим більше вкладається зусиль у підготовку кадрового складу, як у фінансовому, так і в емоційному сенсі, тим ефективніше буде віддача. Є й інші думки на ринку. Багато фахівців висловлюють резонні побоювання, що розвиток такого фахівця піде за схемою: "Крила вирости - і відлетів". Звичайно, буває і таке. Проте, підготовка кадрів - найважливіший напрям розвитку регіональної мережі, який здатний дати максимальний ефект для компанії. Бізнес формує дуже жорсткі підходи. Якщо людям дійсно цікаво займатися тим, що вони роблять, якщо вони повністю залучені в процес і є невід'ємною частиною колективу, якщо вони бачать результати свого особистого розвитку тут, відчувають зростання свого кар'єрного і фінансового потенціалу, як і зростання потенціалу компанії, то вони не замислюватимуться про зміну місця роботи.

Функціонування і розвиток національного ринку страхування визначається розвитком регіональних страхових ринків. Аналіз сьогоднішньої ситуації показав значні диспропорції в розвитку регіональних страхових ринків. До регіонів з найбільш розвиненим ринком страхових послуг можна віднести Одеську область. На страховому ринку Одеської області переважають недержавні страхові компанії. Основна частка ринку (58%) доводиться на компанії, статутний капітал, яких менше млн. грн. Згідно з прийнятими доповненнями і змінами до Закону "Про страхування" статутний капітал має бути не менше млн. грн. Таким чином, Одеським страховикам необхідно привести свої статутні капітали у відповідності вимогам Закону. Аналіз регіонального ринку по-

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

казав, що основну частку ринку займають філії іногородніх страхових компаній. У результаті аналізу регіонального ринку страхування нами була дана оцінка розвитку регіонального ринку страхування Одеської області як негативна і виявлені позитивні і негативні факти розвитку. До позитивних фактів можна віднести: збільшення об'єму страхових внесків цілому по Одеській області; збільшення кількості договорів страхування по добровільних видах страхування; збільшення об'єму страхових внесків по добровільних видах страхування; зростання капіталу регіональних страховиків по статутному капіталу; збільшення питомої ваги більших регіональних страховиків; збільшення кількості договорів по страхуванню відповідальності фізичних осіб-власників автотранспортних засобів. До негативних фактів розвитку можна віднести скорочення кількості договорів страхування по видах: страхування від нещасного випадку і хвороби, добровільне медичне страхування, страхування вантажів, фінансових ризиків, обов'язкового страхування пасажирів; скорочення страхових внесків по особистих видах страхування, інших чим життя; незначна доля страхових внесків по Одеській області в загальному об'ємі страхових внесків по Україні; низький рівень страхових внесків з розрахунку на одного жителя Одеської області; скорочення частки страхових внесків у ВВП області; падіння коефіцієнта виплат; незадовільне фінансове положення регіональних страховиків; негативне відношення регіональних страховиків до інвестування страхових резервів в економіку регіону; неплатоспроможність страхувальників. Регіональний ринок страхування Одеської області знаходиться в складному становищі, незважаючи на окремі позитивні факти. Страховикам важко боротися з усіма економічними труднощами, що постійно звалюються на них. Місцева влада повинна допомогти їм у цьому. Страхування може бути ефективним інструментом концентрації і залучення до господарської діяльності засобів підприємств і приватних осіб, що послужить джерелом довготривалих інвестицій, а так само забезпеченням страховим захистом інвестиційних та інших проектів регіону. Тому розвиток регіонального ринку страхування є корисним для регіональної економіки. Для вирішення завдань розвитку страхування в регіоні, передусім, необхідно чітко сформулювати цілі. Такими цілями, на наш погляд, є: отримання довготривалого джерела інвестицій, захист муніципального житлового і нежитлового фондів від настання страхових подій, забезпечення страховим захистом інвестиційних та інших проектів регіону, забезпечення соціальним захистом населення регіону, підвищення зацікавленості в страхуванні.

Висновки. Необхідною умовою становлення регіонального страхування як інвестиційного інституту є істотне збільшення об'ємів страхових послуг, що реалізуються, за рахунок освоєння нових сегментів страхового ринку. Аналіз регіонального ринку страхування дозволив визначити наступні основні напрями його розвитку: розробку і реалізацію нової фінансової політики, одним з основних елементів якої є пошук нових джерел інвестицій в економіку регіону; залучення страховиків для захисту майнових інтересів органів виконавчої влади і автоцивільної відповідальності на взаємовигідних умовах; організація регіонального страхового інвестиційного фонду страховиків; створення Регіонального Фонду страхувальників; розробка тарифної політики по деяких видах страхування з урахуванням особливостей регіону і вірогідності настання страхових подій в регіоні. Функція держави нині повинна полягати в створенні необхідних умов для успішного розвитку національного і регіональних страхових ринків. Особливо гостро встає питання управління ризиками в регіонах, що відносяться до зон ризикового страхування. Це відбувається через низький рівень розвитку ринкових стосунків, через слабку спеціальну підготовку значної частини кадрів, через нестачу статистичних даних, що дозволяли б будувати економіко-математичні моделі. А так само через те, що сучасна теорія оцінки міри економічних ризиків, прогнозування і управління ними поки що не співпадає з реальними потребами практичного страхового ринку. У подальших дослідженнях, таким чином, необхідно використовувати систему оцінки страхових ризиків, що ефективно функціонує у світовій практиці. Правильна політика страхових компаній повинна стати основою для проведення страхових операцій і фінансової стійкості численних українських страховиків, особливо на регіональному рівні. Грамотне управління ризиками припускає їхнє застосування на базі надійного прогнозування.

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Література

1. Адамчук Н.Г. Операционная деятельность страховой компании / Н.Г. Адамчук // *Страховое дело*. - 2002. - №1. - С. 33.
2. Алешин В.А. Корпоративные стратегии национальных страховых компаний, направленные на увеличение стоимости бизнеса / В.А. Алешин, Л.Ю. Андреева // *Философия хозяйства*. - 2006. - № 1. - С. 78.
3. Архангельский В. О рыночных институтах страхования / В. Архангельский // *Российский экономический журнал*. - 1997. - №4. - С. 31-37.
5. Теория и практика страхования : учеб. пособие / МГИМО(У) МИД России, каф. страхования ; Н.Г. Адамчук, С.Н. Асабина, Л.Н. Клоченко, Л.И. Цветкова и др.; под общ. ред. К.Е. Турбиной. – М. : Анкил, 2003. – 703 с.
6. Воблый К.Г. Основы экономики страхования / К.Г. Воблый. - М. : Анкил, 1993. – 368 с.
7. Дмитриева О.Г. Региональная экономическая диагностика / О.Г. Дмитриева. - СПб. : Изд-во Санкт-Петербургского университета экономики и финансов, 2006. – 378 с.
8. Дьяченко Г. Б. Тенденции развития страхового рынка в России на современном этапе [Электронный ресурс] / Г. Б. Дьяченко. – Режим доступа: <http://sibac.info/index.php/2009-07-01-10-21-16/1477-2012-03-13-15-03-37>
8. Ечкалова Н.В. Российское и Украинское страхование: vive la difference! / Н.В. Ечкалова // *Страховое дело*. - 2003. - №11. – С. 26-32.
9. Зернов А.А. Система регулирования страхования и её совершенствование / А.А. Зернов // *Страховое дело*. - 2004. - № 4. – С. 18-23.
10. Жилияков Д.И. Финансово-экономический анализ (предприятие, банк, страховая компания) / Д.И. Жилияков, В.Г. Зарецкая. – М.: КноРус, 2012. – 368 с.

References

1. Adamchuk N.G. Operatsionnaya deyatel'nost' strakhovoy kompanii [Insurance company operation]. *Strakhovoye delo – Insurance*, 2002, no.1, p. 33.
2. Aleshin V.A., Andreeva L.Yu. Korporativnye strategii natsionalnykh strakhovykh kompaniy, napravlennye na uvelicheniye stoimosti biznesa [Corporate strategies of national insurance companies, business value increase]. *Filosofiya khozyaystva – Philosophy of economy*, 2006, no. 1, p. 78.
3. Arkhangel'skiy V. O rynochnykh institutakh strakhovaniya [Insurance market institutions]. *Rossiyskiy ekonomicheskiy zhurnal – Russian economic journal*, 1997, no.4, pp. 31-37.
5. Adamchuk N.H., Asabyna S.N., Klochenko L.N., Tsvetkova L.Y., Turbyna K.E., ed. *Teoriya i praktika strakhovaniya* [Abstract and practice of insurance]. Moscow, Ankil, 2003. 703 p.
6. Voblyy K.G. *Osnovy ekonomii strakhovaniya* [Insurance economy foundations]. Moscow, Ankil, 1993. 368 p.
7. Dmitriyeva O.G. *Regional'naya ekonomicheskaya diagnostika* [Regional economy diagnostics]. St. Petersburg, Saint-Petersburg State University of Economics and Finance, 2006. 378 p.
8. Dyachenko G. B. *Tendentsii razvitiya strakhovogo rynka v Rossii na sovremennom etape* [Insurance market tendencies in Russia at the present stage]. Available at: <http://sibac.info/index.php/2009-07-01-10-21-16/1477-2012-03-13-15-03-37> (accessed 04 May 2013).
8. Yechkalova N.V. Rossiyskoye i Ukrainskoye strakhovaniye: vive la difference! [Russian and Ukrainian insurance: viva la difference!]. *Strakhovoye delo – Insurance*, 2003, no.11, pp. 26-32.
9. Zernov A.A. Sistema regulirovaniya strakhovaniya i yeye sovershenstvovaniye [Insurance regulation system and its improvements]. *Strakhovoye delo – Insurance*, 2004, no.4, pp. 18-23.
10. Zhilyakov D.I., Zaretskaia V.G. *Finansovo-ekonomicheskiy analiz (predpriyatiye, bank, strakhovaya kompaniya)* [Financial and economic analysis (enterprise, bank, insurance company)]. Moscow, KnoRus, 2012. 368 p.

Надійшла 04.05.2013