

достатній для своєчасного та повного погашення боргових зобов'язань. Клас Б був присвоєний п'яти з десяти осіб, що підтверджується їх значним досвідом роботи, високим рівнем економічної освіти, бездоганною діловою та кредитною репутацією, достатнім рівнем доходів, але можливе зростання їх доходів не у таких темпах, як передбачається. Така ситуація є лише потенційною. Також двоє із десяти осіб був присвоєний клас В, що вказує на те, що зазначені особи мають низький рівень відповідної освіти, а отриманих ними доходів часто недостатньо для повного та своєчасного погашення зобов'язань, проте така ситуація може бути виправлена за рахунок підвищення кваліфікації та зростання їх заробітної плати. До класу Г віднесена лише одна особа, яка не має вищої освіти взагалі, її фінансовий стан є незадовільним, а, відповідно, ймовірність повного погашення заборгованості та відсотків за нею є низькою [5, 6].

Отримані результати підтвердили, що векселі, емітенти яких отримали класи А-Б, можна сміливо використовувати у розрахунках; векселі тих, хто отримав клас В можуть бути використані при наявності гарантій про оплату з боку третіх осіб. Рішення про використання векселів тих осіб, які отримали класи Г і Д, слід відхилити, оскільки існує високий ризик їх непогашення.

#### Висновок

Впровадження всіх пропозицій щодо удосконалення схем вексельного обігу та розвитку інфраструктури вексельного ринку, дасть можливість застосувати новий більш ефективний механізм вексельних відносин на фондовому ринку України.

#### Література

1. Гуткевич С.О. Вексель у системі цінних паперів: проблеми становлення та розвитку / С.О. Гуткевич, М.Д. Корінько. – К. : Вид-во Європейського університету, 2006. – 119 с.
2. Руденко Т.А. Вексельний обіг та перспективи використання фінансових векселів в Україні / Т.А. Руденко // Фінансовий ринок України. – 2009. – № 7-8. – С. 15–19.
3. Румянцев С.М. Активізація цивілізованого обігу векселів / С.М. Румянцев // Цінні папери України. – 2009. – № 29 (571). – С. 13–15.
4. Фещенко Н.М. Вексельний обіг в Україні: проблеми та шляхи їх вирішення / Н.М. Фещенко // Економіка, фінанси, право. – 2007. – № 3. – С. 22–24.
5. Шелудько В.М. Фінансовий ринок / Шелудько В.М. – К. : Знання, 2006. – 535 с.
6. Мошенский С.З. Вексель. Базовые концепции / Мошенский С.З. – Ровно : Планета-друк, 2007. – 1284 с.

Надійшла 10.09.2011

УДК 336.368.03

П. Г. ЖЕВСЬКИЙ

Хмельницький національний університет

## МЕХАНІЗМ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В КОНТЕСТІ ТЕОРІЇ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ

*В статті запропоновано розглядати механізм функціонування страхової компанії з позиції теорії трансакційних витрат. Здійснено розмежування трансакційних та трансформаційних витрат страховика та їх класифікацію. Запропоновано напрямки зменшення трансакційних витрат страхової компанії.*

*In the article it is suggested to examine the mechanism of functioning of insurance company from position of theory of transaction cost. It is carried out differentiating of transaction and transformation cost of insurer and their classification. Directions of diminishing of transaction cost of insurance company are offered.*

*Ключові слова: страхова компанія, трансакційні витрати, інституціональний підхід.*

**Актуальність.** В сучасній економіці існує особлива категорія фірм, основна діяльність яких пов'язана з наданням трансакційних послуг. Таким чином, якщо в рамках їх діяльності використовуються трансформаційні послуги ресурсів, то в цілому, на рівні економіки вони все одно оцінюються як частина трансакційних витрат. До даної категорії фірм відносяться посередники – банківські та страхові компанії. Зокрема, однією із основних функцій страхових компаній є посередництво в здійсненні обмінів, що залежать від специфічних обставин і вимог (невизначених, асинхронних в часі і не врівноважених за кількістю та величиною), а також зниженню витрат, пов'язаних з реалізацією прав власності на відповідні ресурси. На сучасному етапі розвитку страхових компаній та механізму їх діяльності проблема дослідження функціонування трансакційних витрат набула особливої ваги, в умовах обмеженості інформації та недосконалості суспільного розвитку.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** На пострадянському просторі існує ряд праць, присвячених дослідженню проблеми трансакційних витрат загалом на рівні державного сектору економіки, окремих її галузей та організацій. Серед авторів робіт з трансакційних витрат варто відзначити А. Аузан, М.

Дорошенко, М. Йохну [1], Р. Капелюшникова, Я. Кузьміна, О. Олейніка, М. Юдкевича та ін. Проте, незважаючи на приділення достатньої уваги вказаній тематиці, необхідно відзначити, що ступінь опрацюваності проблеми недостатня. Зокрема, відсутні питання інституціонального пояснення, механізму формування, класифікації та кількісної оцінки трансакційних витрат страхової фірми.

Метою статті є виявлення механізму взаємозв'язку трансакційних та трансформаційних витрат страхової компанії.

**Вклад основного матеріалу.** Успіх роботи на ринку залежить від того, наскільки точно ціни передають необхідну інформацію. В умовах досконалої конкуренції передбачається повна інформованість учасників ринкового процесу (покупців і продавців). В цьому випадку ціни передають точну інформацію про альтернативні витрати того або іншого блага, що продається. Наявність точної інформації не гарантує успіху, але значно полегшує його досягнення, сприяє підвищенню ефективності координації, оптимального розподілення наявних ресурсів. Однак, на практиці, учасники ринкових відносин мають нерівномірний ступінь інформованості. Так, продавці товарів поінформовані про їх якість краще, ніж покупці, а страхувальники володіють більш широкою інформацією, ніж страховики. Ринкові ціни, виявляється, містять дещо більше, ніж відображення факту перетину кривих попиту і пропозиції. Потенційні продавці (як і потенційні покупці) нерідко приховують істинні цілі своєї поведінки та використовують різні способи для отримання односторонніх переваг. Ринковий механізм виявляється недієздатним в силу неповноти інформації [2].

Неокласична теорія фірми розглядала єдиний тип витрат – трансформаційні або виробничі, пов'язані з перетворенням факторів виробництва в готову продукцію: витрати сировини, матеріалів, робочої сили, капіталу. Інституціональний підхід до теорії фірми виділяє два види витрат: трансакційні та трансформаційні. Основним інструментом аналізу являється категорія трансакційних витрат, яка введена в економічний кругообіг термінів Р. Коузом як витрати використання ринкового механізму [3]. Згідно з теорією трансакційних витрат, крім традиційних трансформаційних (виробничих) фірма змушена нести тягар витрат пов'язаних з процесом отримання інформації, підготовкою і укладанням угод, захистом прав власності, тобто трансакційні витрати пов'язані з фактом проведення ринкових угод.

Таким чином, уточнимо розуміння трансакційних та трансформаційних витрат стосовно страхової компанії. Трансакційні витрати страхової фірми (трансакційні витрати страховика) – витрати взаємодії страховика і страхувальника на етапі укладання договору страхування або обслуговування (врегулювання збитків), витрати пов'язані з організацією процесу взаємодії страховика і страхувальника, а також витрати, пов'язані з інвестуванням (розміщенням) страхових резервів.

Трансформаційні витрати страхової фірми – витрати, пов'язані з виконанням взятих на себе зобов'язань (вплата страхових відшкодувань), а також витрати на утримання адміністративно-управлінського персоналу, управлінські витрати та загальногосподарські витрати.

Наведені вище визначення являються галузевими, враховують види діяльності страхової фірми, дозволяють виділити статті трансакційних і трансформаційних витрат. Необхідно зазначити, що існуючі класифікації трансакційних витрат не враховують галузеву специфіку, етапи взаємодії економічних агентів страхових угод, впливу трансакційних витрат на результат діяльності фірми. Трансакційні витрати страхової фірми за місцем виникнення (суб'єктами взаємодії) пропонується класифікувати на зовнішні та внутрішні.

Зовнішні трансакційні витрати (витрати екзогенного характеру) – витрати, що виникають для здійснення взаємодії страхувальника та страховика при контракції страховика із зовнішнім суб'єктом, а також витрати, пов'язані з інвестуванням (розміщенням) страхових резервів.

Зовнішні трансакційні витрати за сферою виникнення необхідно класифікувати на витрати залучення коштів і витрати використання коштів (таблиця 1).

Таблиця 1

<b>Класифікація зовнішніх трансакційних витрат страхової фірми за сферами виникнення</b>	
Трансакційні витрати залучення коштів	Трансакційні витрати використання коштів
1. Витрати на страхових посередників (страхових агентів та страхових брокерів). Складові даних витрат: ТВ <sub>1</sub> – на пошук та залучення страхових посередників; ТВ <sub>2</sub> – на навчання страхових агентів; ТВ <sub>3</sub> – комісійна (агентська) винагорода; ТВ <sub>4</sub> – витрати «переміщення» страхових агентів;	1. Витрати на аварійних комісарів ТВ <sub>9</sub> – витрати на оплату праці аварійним комісарам; ТВ <sub>10</sub> – на утримання транспортних засобів аварійних комісарів
	2. Витрати на аджастерів ТВ <sub>11</sub> – оплата праці аджастерів або оплата послуг аджастера

Трансакційні витрати залучення коштів	Трансакційні витрати використання коштів
2. Витрати на аквізиторів ТВ <sub>5</sub> – комісійна винагорода аквізитора	3. Витрати на сюрвейерів ТВ <sub>12</sub> – оплата послуг сюрвейєра
3. Витрати на рекламу ТВ <sub>6</sub> – витрати на рекламу	4. Витрати на юристів, адвокатів ТВ <sub>13</sub> – оплата праці юристів ТВ <sub>14</sub> – оплата послуг адвокатів
4. Представницькі витрати ТВ <sub>7</sub> – представницькі витрати	
5. Витрати на друковану продукцію ТВ <sub>8</sub> – витрати на страхові поліси, бланки квитанції	5. Витрати пов'язані з інвестуванням (розміщенням) страхових резервів – ТВ <sub>15</sub>

Величина страхових виплат фірми безпосередньо впливає на фінансовий результат і рівень збитковості страхового портфеля. В зв'язку з цим зовнішні трансакційні витрати класифіковані за ступенем впливу на страхові виплати. Класифікація представлена в таблиці 2.

Таблиця 2

**Класифікація зовнішніх трансакційних витрат страхової фірми за ступенем впливу на страхові виплати**

Ступінь впливу трансакційних витрат на страхові виплати	
сильний	Слабкий
Витрати на страхових посередників (страхових агентів і страхових брокерів): ТВ <sub>1</sub> , ТВ <sub>2</sub> , ТВ <sub>3</sub> , ТВ <sub>4</sub>	Витрати на рекламу – ТВ <sub>6</sub>
Витрати на аквізиторів – ТВ <sub>5</sub>	Представницькі витрати – ТВ <sub>7</sub>
Витрати на аварійних комісарів – ТВ <sub>9</sub> , ТВ <sub>10</sub>	Витрати на страхові поліси, бланки квитанції – ТВ <sub>8</sub>
Витрати на аджастерів – ТВ <sub>11</sub>	Витрати пов'язані з інвестуванням (розміщенням) страхових резервів – ТВ <sub>15</sub>

Внутрішні трансакційні витрати (витрати ендегенного характеру) – витрати, що виникають при взаємодії підрозділів страхової компанії при укладанні договору страхування, а також для врегулювання збитків при настанні страхового випадку і подачі заяви страхувальником, прийняття рішень, узгоджень. В таблиці 3 представлені види внутрішніх трансакційних витрат.

Таблиця 3

**Види внутрішніх трансакційних витрат**

Суб'єкти взаємодії	Види трансакційних витрат
1. Взаємодія «страховий посередник – бухгалтер»	ТВ <sub>16</sub> – витрати для здачі страхових внесків агентами і брокерами в касу компанії; ТВ <sub>17</sub> – витрати для видачі страховим посередникам комісійної винагороди
2. Взаємодія «страховий посередник – відділ страхування», «територіальні агентства продажу – відділ страхування»	ТВ <sub>18</sub> – витрати на перевірку договорів, здані у відділ страхування страховими посередниками
3. Взаємодія «відділ врегулювання збитків (аджастери) – відділ страхування»	ТВ <sub>19</sub> – витрати на перевірку умов договору при зверненні страхувальника (подача заяви при настанні страхового випадку)
4. Взаємодія «відділ врегулювання збитків (аджастери) – служба аварійних комісарів»	ТВ <sub>20</sub> – витрати на передачу складеного звіту (аварійного сертифіката), інформації, документів, необхідних для врегулювання претензії
5. Взаємодія «відділ врегулювання збитків (аджастери) – юридична служба»	ТВ <sub>21</sub> – витрати на передачу інформації про стан виплатної справи і прийняття спільних рішень при наявності спірних питань
6. Взаємодія «відділ врегулювання збитків (аджастери) – сюрвейєри»	ТВ <sub>22</sub> – витрати на здійснення заявки на експертизу, оцінку і отримання висновку про стан об'єкта страхування, розмірах пошкоджень
7. Взаємодія «відділ врегулювання збитків (аджастери) – служба безпеки»	ТВ <sub>23</sub> – витрати на здійснення заявки на перевірку договорів на опортунізм страхувальника при настанні страхового випадку і отриманні результатів перевірки
8. Взаємодія «відділ врегулювання збитків (аджастери) – бухгалтерія»	ТВ <sub>24</sub> – витрати на передачу виплатної справи страхувальника і узгодження дати виплати

Для страхової фірми виділені наступні види трансакційних витрат за ознакою часу виникнення:

– до укладення договору страхування (передконтрактні);  
 – після укладення договору страхування (постконтрактні) – до страхового випадку та після страхового випадку.

Взаємодія страховика і страхувальника здійснюється в декілька етапів, транзакційні витрати фірми класифіковані за етапами взаємодії страховика і страхувальника:

- транзакційні витрати попереднього етапу;
- транзакційні витрати етапу залучення страхувальників;
- транзакційні витрати етапу врегулювання збитків

Попередній етап передбачає пошук страхових посередників, аквізиторів, ведення переговорів про умови укладення угод, що опосередковує виникнення витрат ведення перемовин.

Їх величина залежить від кількості контрагентів, числа учасників перемовин, складності предмету угоди, форми угоди, параметрів укладених угод, ціни залучення. Після узгодження всіх питань, пов'язаних з укладанням угод, страхова компанія несе витрати на оформлення угоди з кожним страховим посередником та аквізитором, – витрати укладення контрактів.

На етапі залучення страхувальників представники страховика (страхові агенти, брокери, аквізитори) укладають договір страхування – угоду між страхувальником і страховиком, за яким страховик зобов'язується здійснити страхову виплату страхувальнику, а страхувальник здійснювати страхові внески. Даний етап доцільно розглядати в розрізі двох стадій: пошук страхувальника та укладання договору зі страхувальником. Для пошуку страхувальників страховик несе певні витрати пов'язані з рекламою, просуванням своєї страхової послуги на ринок. На даній стадії страхові агенти і брокери знаходяться в процесі пошуку страхувальників, при цьому суттєвим моментом є збір інформації про страхувальника для перевірки на опортунізм. При укладанні договорів із страхувальниками страхові посередники та аквізитори отримують комісійну винагороду – витрати укладення договорів страхування.

Етап врегулювання збитків настає при виникненні страхового випадку, передбаченого договором. Аджастер, спеціаліст відділу врегулювання збитків, здійснює оцінку ризиків після страхового випадку, і, намагається досягнути згоди із страхувальником про суму страхового відшкодування, що підлягає виплаті, виходячи із зобов'язань страховика, взятих за укладеним ним договором страхування.

На основі розроблених класифікацій складена матриця формування транзакційних витрат страхової фірми, представлена в таблиці 4.

Таблиця 4

**Матриця формування транзакційних витрат страхової фірми**

	Етап контракту	Явні витрати		Неявні витрати	
		Пряма оцінка	Непряма оцінка		
До укладання договору страхування	Попередній етап				
	Пошук страхових посередників, пошук аквізиторів	Представницькі витрати	Витрати на пошук страхових посередників	–	
	Проведення перемовин із страховими посередниками, аквізиторами	–	Витрати на складання контрактів	–	
	Укладання договору	–	Витрати на оформлення договору	–	
	Навчання страхових посередників	Витрати на підвищення кваліфікації персоналу (у т.ч. навчання)	–	–	
	Етап залучення страхувальників				
	Пошук страхувальників	Представницькі витрати Витрати на рекламу, страхові бланки (поліси, квитанції)	Витрати «переміщення» страхових агентів	Витрати на збір інформації про страхувальника	
Після укладання договору страхування	До страхового випадку	Укладання договору із страхувальником	Комісійна винагорода страхових посередників	–	Витрати для здачі премії страховими посередниками в касу компанії
			Комісійна винагорода аквізиторам	–	Витрати на перевірку договорів та документів
	Етап врегулювання збитків				
	Після страхового випадку	Подача заяви страхувальником і ведення страховиком витратної справи	–	Витрати на аварійних комісарів, аджастерів, сюрвейсерів, юристів, адвокатів	Витрати ендогенного характеру, що виникають при взаємодії підрозділів страхової компанії

Матриця формування трансакційних витрат страхової фірми побудована на основі наступних класифікацій:

- за часом виникнення;
- за етапами взаємодії страховика та страхувальника;
- за формою;
- за способом оцінки

Розроблена матриця дозволяє систематизувати процес формування трансакційних витрат фірми, визначати статті витрат на кожному етапі взаємодії страховика – страхувальника і спосіб оцінки даних витрат.

В подальшому на основі класифікації трансакційних витрат, матриці формування трансакційних витрат необхідно сформулювати методику оцінки трансакційних витрат, їх кількісну оцінку шляхом врахування опортуністичних настроїв учасників страхових договорів.

**Висновки.** Таким чином трансакційні витрати мають місце на будь-якому етапі взаємовідносин клієнта та страхової компанії: при купівлі поліса, під час дії договору страхування, у страховому випадку, під час здійснення пролонгації договору. Для підвищення ефективності діяльності страхової компанії необхідно мінімізувати трансакційні витрати.

В якості прикладів мінімізації витрат можна навести наступні:

- на етапі продажу страхових продуктів – можливість купівлі поліса поза офісом страхової компанії, в будь-якій зручній точці;
- на етапі врегулювання збитків – виплата без довідок із компетентних органів за дрібними збитками, направлення на ремонт без візиту в страхову компанію і т.д., інформування клієнта про стан врегулювання збитків в режимі реального часу;
- на етапі пролонгації – скорочення на підготовку поліса завдяки використанню інформаційних технологій;
- використання концепції «ідеального страховика», сформованої з використанням теорії розв'язання винахідницьких задач (ТРВЗ): ідеальний страхувальник – той, якого немає, а його функція виконується. Мається на увазі, відповідно, не відсутність страховика як суб'єкта економіки, а відсутність негативного «тертя» між страховиком і клієнтом. До цього ідеалу необхідну прагнути, вибудовуючи бізнес-процеси.

#### Література

1. Йохна М.А. Трансакційні витрати: сутність, значення, проблеми вимірювання й планування / М.А. Йохна // Вісник технологічного університету Поділля. Економічні науки. – 2002. – № 5. Ч. 2. – С. 31–36.
2. Данько М. Теоретико-методологічний аспект визначення трансакційних витрат / М. Данько // Економічна теорія. – 2007. – № 1. – С. 36–46.
3. Coase, Ronald H. Contracts and the Activities of Firms // Journal of Law and Economics. – 1992. – P. 451–452.

Надійшла 01.09.2011

УДК 339.137.2

Т. М. БОРИСОВА

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

### КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ГАЛУЗІ: ДЕТЕРМІНАНТИ ФОРМУВАННЯ ТА СУЧАСНІ МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ

*Розглянуто теоретичні підходи до визначення сутності поняття «конкурентоспроможність галузі», досліджено чинники формування конкурентних переваг галузі, запропоновано їхню класифікацію. Проаналізовано переваги та недоліки існуючих методів оцінювання рівня конкурентоспроможності галузі.*

*The theoretical approaches for determining of essence of the term "competitiveness of the industry" and factors of forming of industry competitive edges, and their classification are considered here. Advantages and disadvantages of existent methodical approaches for competitiveness evaluation for industry are analyzed at the article.*

*Ключові слова: конкурентоспроможність галузі, галузь промисловості, конкурентні переваги, національна економіка.*

**Вступ.** Актуальність дослідження конкурентоспроможності галузей пов'язана, насамперед, із необхідністю інтеграції економіки України в систему світових господарських зв'язків, де домінують конкурентоспроможні виробники. На жаль, ситуація, що склалась в Україні сьогодні, характеризується зростанням питомої ваги сировинних, низько технологічних, енергомістких та екологічно брудних галузей.