

Третій метод збалансування страхового портфелю пов'язаний з формуванням та розміщенням страхових резервів, що передбачає резервування належної суми коштів задля повного і своєчасного виконання страхових зобов'язань. При розміщенні страхових резервів насамперед враховується структура страхового портфелю.

Виступаючи елементом механізму страхування, страхові резерви являються інструментом розкладки збитку. Враховуючи те, що наявні методи розкладки збитку неупереджено базуються на характері динаміки ризику, у сукупності страхових резервів неодмінно мають бути резерви, що є адекватними до наявних в портфелі страхової компанії типів динаміки ризиків. Як результат, в процесі формування страхових резервів визначеної страхової компанії слід обов'язково враховувати належне поєднання у страховому портфелі видів страхування із неоднаковими видами розмежування ризиків у часі.

Сучасний страховий ринок постійно використовує в процесі свого функціонування розглянуті вище методи збалансування страхового портфелю. В той же час, не має достатньої популярності проведення процесу оптимізації портфелю. Мета проведення оптимізації пов'язана з формуванням оптимально збалансованого страхового портфелю, під яким мається на увазі такий портфель, за яким здійснюється визначена оптимізаційна умова. Зазвичай таким еталоном являється досягнення максимізації показника прибутковості портфелю в умовах заданої величини ризику. Тому, комплекс технологій та методів, які застосовуються щодо страхового портфелю представляють собою засіб управління та мають сукупність визначених методів, що дозволяють формувати і управляти страховим портфелем страхової компанії. Кожен страховик визначає як важливу ціль формування збалансованого страхового портфелю, адже саме це являється запорукою його фінансової спроможності та надійності у перспективі. Страховий портфель є збалансованим при наявності задоволення потреби страхової компанії щодо просторової розкладки ризику та забезпечення збалансованості між страховими договорами, у яких закінчується строк дії, а також тими, які укладаються; коли врівноважуються ризики сукупності видів страхування; в процесі забезпечення оптимального співвідношення між ризиками і доходами по страховому портфелю.

Література:

1. Баранов А.Л. Ідентифікація страхових ризиків та її значення для управління страховим портфелем / А.Л. Баранов // Фінанси України. – 2011. – № 8. – С. 115–124.
2. Страхування : підручник / ред. В. Д. Базилевич. – К.: Знання, 2008. – 119 с.
3. Третяк К.В. Reinsurance Service and its Economic Nature / К. В. Третяк // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка (РИНЦ (E-Library), Science Index, Ulrich's Periodicals Directory, Google Scholar, RepEc, Socionet, Index Copernicus (ICV 2015 = 70,91), CyberLeninka, OCLC WorldCat, CrossRef, J-Gate, Microsoft Academic Search, Bielefeld Academic Search Engine (BASE), Registry of Open Access Repositories (ROAR), The Directory of Open Access Repositories (OpenDOAR), IDEAS, EconPapers, CiteFactor (indexed), Maksymovych Scientific Library of Taras Shevchenko National University of Kyiv, National Library of Ukraine Vernadsky, Advanced Sciences Index, DOAJ, ProQuest, CitEc, RedLink, Real-Time Impact Factor, Infobase (India), Researchbib (Japan), MIAR (Spain) (ICDS = 6,5), Directory of Research Journals Indexing (DRJI), Social Science Research Network, Scientific Indexing Services, Open Academic Journals Index, General Impact Factor (GIF) (pending), Journalindex, GIGA Information Centre, ESJI, International Services for Impact Factor and Indexing (ISIFI), Thomson Reuters ESCI (under evaluation), Cabell's (under pending evaluation), Scopus (under evaluation)). – 2017. - №2 (191). – С. 22-28.

Третяк Н.А.

кандидат економічних наук,

ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України»

СВІТОВА ПРАКТИКА В ЗАБЕЗПЕЧЕНІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Світовий досвід доводить, що країни, які розвиваються та з перехідною економікою відчувають потребу в додаткових інвестиціях для забезпечення сталого розвитку країни. Розбудова інфраструктури, критичної для забезпечення належної якості життя людей, стану навколишнього середовища, загалом добробуту в суспільстві, потребує значних обсягів фінансування, що за рахунок державних бюджетів, є неможливим. Одним із варіантів реалізації таких проектів є участь бізнесу. У світовій практиці подібні проекти реалізуються на умовах публічно-приватного партнерства, яке продемонструвало себе як ефективний механізм управління сталим розвитком, де участь приватного сектору через проекти, розглядається як найважливіший компонент досягнення комплексних систем, зокрема систем управління земельними ресурсами та глобальної безпеки землекористування. Крім того, відмічається, що застосування публічно-приватного партнерства є більш ефективним засобом реалізації проектів, ніж залучення приватного бізнесу в рамках державних закупівель.

Загалом публічно-приватне партнерство частіше використовується як механізм реалізації окремих проектів і дуже рідко як частина всеосяжного, добре продуманого плану. Проте, ситуація кардинально міняється у контексті «Порядку денного – 2030», де переважна кількість завдань, поставлені в рамках Цілей сталого розвитку орієнтована на добробут людини та забезпечення високої якості її життя і має комплексний характер. Тобто, останніми трендами є застосування проектів публічно-приватного партнерства сумісними із цілями сталого розвитку, яке отримало назву «People-First PPPs». Суть якого полягає у досягненні сталого економічного, екологічного та соціального розвитку через проекти публічно-приватного партнерства та сприяння сталому розвитку і задоволенні потреб людей.

Залежно від способу оплати послуг публічно-приватне партнерство поділяється на дві групи [2; 3]:

- споживач платить «user pays», а саме передбачають компенсацію інвестицій, внесених приватним партнером, переважно за рахунок плати споживачів послуг, які надаватимуться приватним партнером з використанням створеного (модернізованого) ним інфраструктурного об'єкта (повністю або частково). Модель є більш ризикованою для приватного партнера, особливо в країнах, що розвиваються, та з перехідною економікою, де платоспроможний попит населення є низьким. З огляду на це, таку модель переважно застосовують у розвинутих країнах світу для реалізації комерційно привабливих проектів.

- публічний партнер платить «government pays», а саме приватний партнер відшкодовує понесені ним витрати на реалізацію проекту за рахунок платежів від публічного партнера (держави або муніципалітету), у формі «плати за доступність інфраструктурного об'єкта» (availability payment). У цьому випадку компенсація інвестицій приватного партнера залежить винятково від виконання ним своїх зобов'язань за договором, укладеним у рамках PPP (доступність та якість послуг тощо) та не співвідноситься з платоспроможним попитом на відповідному ринку. Модель є привабливішою для приватного партнера (безумовно за умов наявності фінансових механізмів забезпечення «плати за доступність»). У цій моделі ризики затребуваності створеного (модернізованого) об'єкта та відсутності платоспроможного попиту на послуги, що надаються з його використанням, лишаються у публічного партнера (держави або муніципалітету). Він, у свою чергу, здійснює ці платежі або за рахунок плати споживачів відповідних послуг, або за рахунок свого бюджету (фактично використовуючи для цього додаткові податкові та неподаткові надходження, які прямо

або опосередковано виникають унаслідок реалізації проекту). Подібні моделі широко використовуються у Великобританії, Австралії, Бразилії, Канаді, Японії, Республіці Корея.

Крім того, в багатьох країнах створюються незалежні ініціативи з метою зміцнення спроможності державного сектора щодо здійснення та підтримки публічно-приватного партнерства. Приклад, – державна фінансово-кредитна установа Європейського Союзу – Європейський інвестиційний банк (ЄІБ) підтримує різні сфери застосування публічно-приватного партнерства та здійснює фінансування розвитку відсталих європейських регіонів у формі довготермінових кредитів. Таким чином, підтримуючи економіку – створюючи вигоди як для приватних підприємств, так і для суспільства в цілому – завдяки своєму довгостроковому фінансуванню та надання технічних консультацій та допомоги. Однак, фінансування для інвестицій у проекти публічно-приватного партнерства надається тим, які роблять значний внесок у більш ресурсомістке виробництво, вдосконалення або відновлення екосистеми, в інноваційні рішення для поточних та майбутніх викликів та/або стале використання ресурсів. Тобто, головною їх вимогою є те, щоб у проектах застосовувались найкращі доступні технології, або перші в своєму роді технології та інноваційні концепції, які відповідають стандартам та пріоритетам ЄС [1].

Отже, для України важливим є ідентифікація та застосування найкращої світової практики публічно-приватного партнерства. Цікавим є впровадження підходу до інвестування у проекти, який полягає у охопленні всього ланцюга доданої вартості, починаючи від природного активу й постачання матеріалів та обладнання до оптових та роздрібних мереж, дозволив би вирішити багато питань, а саме: досягненню цілей сталого розвитку в рамках «Порядку денного – 2030»; зниженню державних витрат, при цьому залученню капіталу та розподілу ризиків; заохоченню публічного та приватного сектору до участі та співпраці; підвищенню застосовуванню найкращих технологій та інноваційних концепцій тощо.

Література:

1. Agriculture and Bioeconomy Programme Loan, – Retrieved from URL: http://www.eib.org/attachments/thematic/agriculture_and_bioeconomy_factsheet_en.pdf.
2. Edward Farquharson, Clemencia Torres de Mastle & E.R.Yescombe with Javier Encinas. How to Engage the Private Sector in Public-Private Partnerships in Emerging Markets. The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank. – 2010. – 178 p.
3. Public-Private Partnership Reference Guide. Version 2 – International Bank for Reconstruction and Development / World Bank, Asian Development Bank, and Inter-American Development Bank. – 2014. – 231 p.

Урванцева С.В.

к.е.н., доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу

Татарікова Г.С.

«Банківська справа», 4 курс

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана»

ЕМІСІЯ КОРПОРАТИВНИХ ОБЛІГАЦІЙ ЯК МЕТОД МОБІЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ В УКРАЇНІ

Розвиток ринку корпоративних цінних паперів як складової економічної системи держави може сприяти сталому макроекономічному зростанню в першу чергу за рахунок збільшення інвестиційних надходжень до реального сектору економіки та модернізації на цій основі виробничих потужностей корпорацій. Ми підтримуємо погляд М. Кужелева, що однією з ключових проблем українського фондового ринку варто вважати дефіцит інструментів фінансування інвестиційних заходів і відповідно до світової практики, саме ринок корпоративних цінних паперів активно використовується