

В Китаї з 1978 року відбулися економічні реформи, де держава скоротила роль управління економікою через директивні плани. До початку 21-го століття китайський уряд директивно управляв плануванням товарів національного значення та масштабного будівництва, проте розширив сфери індикативного планування і ринкових механізмів у всіх інших секторах економіки. На сучасному етапі в Китаї ринкові механізми здійснюються стосовно споживчих товарів а індикативне управління до важкої промисловості в державному секторі.

В радянському союзі індикативне планування до державної економіки використовувалось до 1928 року перш ніж воно було включене до директивного планування, а пізніше до Держплану.

В Туреччині при впровадженні індикативного планування в 1979 році продуктивність праці в приватних підприємствах була на 30% вища ніж в державних підприємствах, хоча в останніх фондоозброєність була на 50% вища. Вже через два роки у виробництві підвищилась економічна віддача в державних підприємствах на 0,7%, а в приватних на 6,2 відсотка [2].

В індонезійському секторі при індикативному планування в 1979 році витрати виробництва в державних підприємствах були вищі ніж в приватних. В 1982 було виявлено, що державні підприємства використовують більше праці і капіталу ніж приватні підприємства.

В Бразилії при запровадженні індикативного управління в 1974 році при дослідженнях виявилось, що норма прибутку на власний капітал в державних підприємствах була в середньому в два рази нижча ніж в приватних підприємствах.

В Індії при індикативному плануванні в 1976 році у виробничому секторі державні підприємства отримали прибутковість більше 2% в той час як приватні підприємства отримали прибутковість понад 9% [3].

Таким чином можна стверджувати про позитивний вплив індикативного планування на приватні підприємства та на економічну ситуацію в цілому.

*1. Е.Островская. Франция / МЭ и МО, № 8, 2001, с. 89-97. 2. Воронкова В.Г. Управление людскими ресурсами. – К.: ВД „Професіонал”, 2006. 3. Басовский Л.Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка. – М.: Инфра-М, 2001.*

**І.Ю. Кондрат, Х.В. Попович**

Національний університет “Львівська політехніка”

## **ІННОВАЦІЙНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ СТРАХОВИХ ПРОДУКТІВ**

© Кондрат І.Ю., Попович Х.В., 2011

Страховий ринок відіграє важливу роль в економічній діяльності країни. Зокрема, страхування життя забезпечує державі довгострокові інвестиції та зменшення соціальної напруги в суспільстві. Хоч найпопулярнішими послугами на страховому ринку є автострахування та страхування майна, все ж потреба послуг ринку страхування життя зростає. У 2010 році кількість фізичних осіб, що застрахували життя, зросла більше, ніж вдвічі в порівнянні з 2009 роком і становила 3 587 086 особи [1]. Така позитивна тенденція спричинена зниженням ставки банківських відсотків за депозитами, зростанням кількості наданих кредитів, підвищенням рівня довіри до страховиків з боку населення.

На ринку страхування життя збільшується кількість компаній з іноземним капіталом. Лідерами цього ринку є австрійська компанія Grawe Ukraine та американська – Alico AIG LIFE. Діяльність цих компаній посилює конкуренцію на страховому ринку, що стимулює страховиків використовувати інноваційний підхід до розвитку страхових продуктів та каналів продажу, які відповідають вимогам страхового ринку України. Такий підхід включає прямий продаж

вітчизняним споживачам, підтримку українських та міжнародних страхових посередників, а також співробітництво з іншими страховиками з метою співстрахування та перестрахування особливо великих ризиків. Отже, сучасний стан ринку страхування життя вимагає від страховиків підвищення стандартів роботи через впровадження інноваційних продуктів.

Відомо, що інноваційний продукт є результатом виконання інноваційного проекту і науково-дослідною і (або) дослідно-конструкторською розробкою нової технології чи продукції з виготовленням експериментального зразка чи дослідної партії і відповідає таким вимогам: він є реалізацією об'єкта інтелектуальної власності; розробка продукту підвищує вітчизняний науково-технічний і технологічний рівень; в Україні цей продукт вироблено вперше, або якщо не вперше, то порівняно з іншим аналогічним продуктом, представленим на ринку, він є конкурентоздатним і має суттєво вищі техніко-економічні показники [2].

Однак, страховий продукт істотно відрізняється від виробничих продуктів і тому потребує особливого інноваційного підходу. На думку Т. Дишканта, новий страховий продукт повинен задовольняти сучасні потреби страхувальника; відрізнятися та бути цікавим для достатньо великого числа споживачів; бути простим та зручним у продажу; мати конкурентні переваги; відрізнятися сервісом та високою якістю тощо [3].

З огляду на це інноваційність страхового продукту повинна проявлятися в таких напрямках як: послуга; канали збуту; методи перестрахування; обслуговування.

Інноваційність у страхових послугах проявляється у розширенні послуг з ризиковими складовими; розробленні конкретизованих пакетів послуг для різних груп населення; впровадженні нових інвестиційних можливостей для страхувальників, до яких належать інвестування коштів в золото, інвестиційні фонди (продукт unit-linked); розробленні надійних накопичувальних програм з цільовим призначенням (наприклад, з метою купівлі нерухомості).

Вибір каналів збуту відіграє важливу роль у страховій діяльності, оскільки цей процес передбачає розповсюдження страхових послуг, за допомогою підприємств або окремих осіб, які виконують посередницькі функції між страховиками та страхувальниками. Використання інноваційного підходу при виборі каналів збуту дозволяє охопити якомога ширшу аудиторію споживачів. Розповсюдження страхових послуг відбувається через канали прямого продажу або через посередників – страхових агентів та брокерів. Особливо важливою роль страхових посередників є на ринку страхування життя. Тут працюють 27 тис. страхових агентів. Відповідно до положень Податкового кодексу України страхові посередники – фізичні особи змушені перейти на загальну систему оподаткування. Тому страховим компаніям необхідно шукати нові канали збуту. Альтернативою страховим агентам на ринку страхування життя можуть стати банки.

Існує багато концепцій інтеграції страхового та банківського капіталу. Такий спосіб взаємодії дозволяє ввести на ринок нові страхові продукти. Співпраця між банками та страховими компаніями здійснюється через концепцію bancassurance, яка передбачає розповсюдження страхових продуктів через мережу банківських установ. Така співпраця може здійснюватись у формі кооперації, агентських відносин чи у формі фінансового супермаркету [4]. Пріоритетність банківського каналу реалізації пояснюється зацікавленістю страховиків у роботі з багатомільйонною клієнтською базою банків.

З метою забезпечення фінансової стійкості страховики при страхуванні великих ризиків використовують перестрахування. В Україні переважає пропорційне перестрахування, але в зв'язку зі збільшенням кількості компаній з іноземним капіталом все частіше укладаються договори непропорційного перестрахування. Непропорційне страхування є надійнішим методом управління ризику, ніж пропорційне перестрахування, впровадження якого забезпечує створення інноваційних продуктів. Ці нові перестраховальні продукти можуть стосуватися комбінацій факультативної та облігаторної форми перестрахування, як в одному договорі, так і в двох окремих договорах, застосування яких, визначається особливостями видів страхування [5].

Інноваційність в обслуговуванні передбачає використання web-інтерфейсу та асистанс-програм. Впровадження web-програм у страхуванні дозволяє страховикам здійснювати дистанційне обслуговування клієнтів, сприяє зменшенню адміністративних витрат страховика та скороченню часу на укладання договору. Програма інтерфейс у страхуванні, а саме – на ринку страхування

життя сприяє дистанційному доступу клієнтів до власних накопичувальних рахунків, надає можливість відслідковувати стан власного рахунку. Асистанс програми передбачають консультації та надання додаткових послуг клієнтам в разі настання страхового випадку. За умови ефективного правового регулювання та досконалої нормативно-правової бази ці інноваційні програми значно полегшать співпрацю між страховими компаніями та страхувальниками.

Страховий ринок України перебуває на стадії становлення та розвитку, діяльність вітчизняних страхових компаній стимулює сильна конкуренція іноземних страхових компаній. Тому впровадження інновацій є запорукою успіху в безкомпромісній конкурентній боротьбі.

1. *Ліга страхових організацій України/ Аналіз страхових ринків [Електронний ресурс] – Режим доступу: ([http://uainsur.com/wp-content/uploads/2010/01/SK\\_3kv\\_2010.pdf](http://uainsur.com/wp-content/uploads/2010/01/SK_3kv_2010.pdf))* 2. Закон України “Про інноваційну діяльність” від 4.07.2002 N 40-IV (ст.2,14) (<http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=40-15>) 3. О. Охріменко. *Страховання туристів: інноваційна модель страхового продукту/ Економіка Крима №15/ Научно-практический журнал. – 2005. – с. 48 – 52 [Електронний ресурс] – Режим доступу: ([http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/Ekonk/2005\\_15/012\\_ohrimenko.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Ekonk/2005_15/012_ohrimenko.pdf))* 4. *Кокшаров Р.В. Форми взаємодії страхової та банківської систем та причинно-наслідкові зв'язки цих систем/ Web-ресурс научно-практических конференцій [Електронний ресурс] – Режим доступу:([http://www.confcontact.com/2009\\_03\\_18/ek2\\_koksharov.htm](http://www.confcontact.com/2009_03_18/ek2_koksharov.htm))* 5. *Веретнов В.І. Інноваційний потенціал непропорційного страхування/ Страхование Перестрахование Бизнес [Електронний ресурс] – Режим доступу: ([http://insbizz.blogspot.com/2009/11/blog-post\\_6378.html](http://insbizz.blogspot.com/2009/11/blog-post_6378.html))*

**M. Kotowska-Jelonek**  
Politechnika Świętokrzyska

## **WYBRANE ASPEKTY OCENY EFEKTYWNOŚCI KOLEJOWYCH INWESTYCJI INFRASTRUKTURALNYCH**

© *Kotowska-Jelonek M., 2011*

Pozyskiwanie środków z funduszy Unii Europejskiej na współfinansowanie kapitałochłonnych inwestycji infrastrukturalnych w transporcie wymaga opracowywania analiz efektywności inwestycji w ramach tzw. studiów wykonalności przedsięwzięć. Dla dużych projektów inwestycyjnych analiza efektywności inwestycji winna uwzględniać analizę kosztów-korzyści, obejmującą także ocenę ryzyka realizacji projektu oraz jego oddziaływanie na sektor transportu i otoczenie.

Z doświadczeń polskich w zakresie sporządzania analiz finansowych i ekonomicznych dla infrastrukturalnych projektów kolejowych wynika, że mimo istnienia wytycznych, formułowanych przez Komisję Europejską, zmierzających do ujednoczenia w skali Wspólnoty zasad i metodyki sporządzania analiz, oraz mimo zaleceń wewnętrznych, opracowanych na poziomie krajowym w postaci tzw. *Niebieskich Ksiąg*, nadal istnieje wiele różnic w sposobach podejścia ekspertów do rozwiązywania problemów szczegółowych. Wydłuża to proces odbioru studiów wykonalności przez zleceniodawcę i procedurę pozyskiwania przez beneficjenta środków z funduszy UE. Ma również negatywny wpływ na tempo modernizacji infrastruktury kolejowej w Polsce. Dlatego istnieje konieczność dalszych badań w zakresie prawidłowości rozwiązań i metod szacowania elementów rachunku, zwłaszcza tych, które mają istotny wpływ na wyniki oceny efektywności danego przedsięwzięcia.

Przedmiotem rozważań artykułu są wybrane aspekty oceny efektywności kolejowych inwestycji infrastrukturalnych oraz przykłady problemów, pojawiających się w trakcie jej ewaluacji.

W szczególności omówiono w nim takie zagadnienia, jak:

1. Metodyczne podstawy analizy i oceny efektywności inwestycji infrastrukturalnych w transporcie kolejowym.