

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДОНЕЦЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УПРАВЛІННЯ

На правах рукопису

МАРТИНЕНКО ЛЮДМИЛА МИКОЛАЇВНА

УДК 368:339.13

СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ
СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Спеціальність 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит

Дисертація на здобуття наукового ступеня
кандидата економічних наук

Науковий керівник:
Рекова Наталія Юріївна,
доктор економічних наук, професор

Донецьк – 2014

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ: СТРАТЕГІЧНІ АСПЕКТИ.....	9
1.1. Соціально-економічна сутність страхування та страхового ринку	9
1.2. Теоретичні основи формування стратегічних орієнтирів розвитку страхового ринку.....	29
1.3. Концептуальні положення стратегічного розвитку страхового ринку	42
Висновки до розділу 1	56
РОЗДІЛ 2. МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ ВІДПОВІДНО ДО СТРАТЕГІЧНИХ ОРІЄНТИРІВ	59
2.1. Аналіз показників функціонування світового та національного страхових ринків.....	59
2.2. Формалізація стратегічних орієнтирів механізму розвитку страхового ринку	87
2.3. Методичний підхід до оцінки рівня розвитку страхового ринку у відповідності до стратегічних орієнтирів.....	113
Висновки до розділу 2	133
РОЗДІЛ 3. УДОСКОНАЛЕННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ОРІЄНТИРІВ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ	135
3.1. Впровадження методичного підходу до оцінки рівня стратегічного розвитку страхового ринку	135
3.2. Обґрунтування вибору стратегічних орієнтирів розвитку страхового ринку.....	147
3.3. Напрямки реалізації механізму розвитку страхового ринку України	158
Висновки до розділу 3	172
ВИСНОВКИ.....	174
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	178
ДОДАТКИ.....	200

ВСТУП

Актуальність теми. Нестабільність в економічній та соціальній сферах національного розвитку останнім часом посилює роль страхової діяльності в забезпеченні фінансової безпеки окремих регіонів і держави в цілому, сталого розвитку економіки, підвищенні добробуту населення. Формування ефективних орієнтирів страхування уможливорює захист інтересів громадян та юридичних осіб у разі настання страхових випадків, пом'якшує вплив техногенних, природних та інших видів ризику. Разом з тим рівень розвитку страхового ринку в Україні уповільнився. Так, за даними Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринку фінансових послуг, у 2013 р. скоротилася кількість зареєстрованих страховиків до 407 (на кінець 2008 р. їх кількість складала 469), рівень валових виплат – до 4651,8 млн грн (на кінець 2008 р. – 6737,2 млн грн) та чистих виплат – до 4566,8 млн грн (на кінець 2008 р. – 6546,1 млн грн), але у 2013 р. укладено 87,33 млн договорів страхування (тоді як у 2008 р. – 676 млн).

За таких умов набувають актуальності розробка та впровадження сучасних підходів до розвитку страхового ринку задля підвищення результативності страхової діяльності в національних масштабах. Зокрема, необхідне формування системи стратегічних орієнтирів розвитку страхового ринку на основі оцінки його реального стану, що дозволить підвищити рівень та якість страхового забезпечення соціально-економічних потреб держави.

Вагомий внесок у дослідження питань, пов'язаних із розвитком страхового ринку на основі стратегічного управління, зробили зарубіжні вчені: І. Ансофф, Ф. Котлер [*Ph. Kotler*], Дж. Куїн [*D. Kuin*], М. Портер [*M. Porter*], А. Чандлер [*A. Chandler*], А. Томпсон [*A. Tompson*], В. Шахов, Р. Юлдашев та ін. Розвитку страхового ринку України з урахуванням стратегічних аспектів присвячено дослідження вітчизняних учених: В. Базилевича, О. Барановського, Н. Внукової, К. Воблого,

О. Гаманкової, Т. Говорушко, Ю. Дьячкової, М. Клапківа, О. Козьменко, М. Мниха, В. Нечипоренка, С. Осадця, В. Плиси, Н. Рекової, Н. Ткаченко, О. Філонюка, В. Фурмана, З. Шершньової, Я. Шумелди та ін.

Оцінюючи наукові здобутки вказаних авторів та розвиток нормативної бази з даної проблематики, слід зауважити, що подальшого дослідження потребують питання, пов'язані з обґрунтуванням теоретико-методичних підходів до формування стратегічних орієнтирів розвитку страхового ринку України, визначенням концептуальних основ і теоретичних моделей управління розвитком, формуванням організаційно-інституціонального механізму подолання кризового стану у страховому середовищі. Недосконаліми є ґрунтовне визначення напрямів, пріоритетів та етапів реалізації національної системи страхування, інструментарію моделювання розвитку страхового ринку. Вищезазначене викликало необхідність обґрунтування і розробки науково-методичних засад та практичних рекомендацій щодо формування орієнтирів розвитку страхового ринку в Україні, зумовило актуальність теми дисертації, її мету і завдання.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертацію виконано відповідно до плану науково-дослідних робіт: Академії муніципального управління Міністерства освіти і науки України за темою «Дослідження економічних, соціальних і правових проблем становлення соціально орієнтованої ринкової системи України» (номер держреєстрації 0101U005489, 2007–2010 рр.), у рамках якої розроблено й обґрунтовано механізм стратегічного розвитку страхового ринку України; Донецького державного університету управління Міністерства освіти і науки України за держбюджетною темою «Фінансовий механізм державного управління економікою України» (номер держреєстрації 0104U008798, 2011–2014 р.), у межах якої сформульовано засади реалізації принципів системного й об'єктно-цільового підходів та страхового захисту ідентифікації сукупних можливостей національної сфери страхування.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є обґрунтування

теоретико-методичних засад та розробка практичних рекомендацій щодо формування стратегічних орієнтирів розвитку страхового ринку в Україні.

Для досягнення поставленої мети визначено і реалізовано такі наукові завдання:

розвинути теоретичне обґрунтування змісту поняття «стратегічні орієнтири розвитку страхового ринку»;

визначити етапи процесу формування стратегічних орієнтирів розвитку страхового ринку, визначити їх послідовність та значимість у досягненні цільових параметрів;

розробити концептуальні положення стратегічного розвитку страхового ринку;

удосконалити науково-методичний підхід формування і реалізації концепції розвитку страхового ринку;

удосконалити механізм розвитку страхового ринку;

удосконалити методичний підхід до оцінки результативності реалізації концепції розвитку страхового ринку;

систематизувати методичні засади щодо оцінки рівня стратегічного розвитку страхового ринку.

Об'єктом дослідження є процес функціонування та розвитку страхового ринку України.

Предмет дослідження – теоретико-методичні та практичні аспекти формування стратегічних орієнтирів розвитку страхового ринку в Україні.

Методи дослідження. Методологічною базою теоретичних досліджень є діалектичний метод наукового пізнання та системний підхід до вивчення стратегічних орієнтирів розвитку страхового ринку. При постановці та розв'язанні заявлених у дисертації завдань застосовано наукові методи пізнання соціально-економічних явищ, об'єктів і процесів – для формулювання наукових положень і уточнення термінологічного апарату щодо стратегічних орієнтирів розвитку страхового ринку та їх окремих складових; економіко-статистичні методи опрацювання фактичних даних,

зокрема, вибіркових досліджень, групування, порівняння середніх і відносних величин – при дослідженні функціонування світового та вітчизняного страхових ринків; методи моделювання, формалізації, кореляційного аналізу – у процесі побудови економіко-математичних моделей щодо оцінки стратегічного розвитку страхового ринку; матричний метод – для вибору стратегічних орієнтирів розвитку страхового ринку.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в концептуальному визначенні теоретико-методичних підходів і системному обґрунтуванні науково-методичних рекомендацій щодо формування стратегічних орієнтирів розвитку страхового ринку України. Основні наукові результати, що характеризують новизну виконаного дослідження, полягають у такому:

уперше:

розроблено концептуальні положення стратегічного розвитку страхового ринку на засадах теорії стратегічного управління, які ґрунтуються на взаємодії теоретичних, методичних та модельно-інформаційних положень, що створює передумови досягнення стратегічних орієнтирів;

удосконалено:

методичний підхід до оцінки стратегічного розвитку страхового ринку, який, на відміну від існуючих, ураховує вплив окремих змістових складових (маркетингової, організаційної, фінансової, кадрової та інформаційного забезпечення) і дозволяє на підставі одержаного значення рівня стратегічного розвитку здійснювати обґрунтований вибір стратегічних орієнтирів розвитку страхового ринку;

методичний підхід до оцінки результативності реалізації концепції стратегічного розвитку страхового ринку, який, на відміну від існуючих, включає два етапи: оцінку фактично досягнутих (очікуваних) результатів за ступенем досягнення стратегічних орієнтирів та оцінку результативності реалізації, що дозволяє визначити якість та подальший стратегічний розвиток страхового ринку;

механізм розвитку страхового ринку, який, на відміну від існуючих,

забезпечує процес розвитку страхового ринку на основі підсистем: державного нагляду та контролю; науково-методичного забезпечення; організаційно-правового забезпечення; методів та інструментів регулювання; ресурсного забезпечення, що дає можливість підвищити ефективність державного регулювання страхового ринку;

науково-методичний підхід до формування і реалізації концепції розвитку страхового ринку, який, на відміну від існуючої, дозволяє формалізувати й кількісно охарактеризувати ступінь розвитку, що уможливорює прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо вибору сценарію розвитку страхового ринку;

дістали подальшого розвитку:

понятійно-категоріальний апарат, а саме надано авторське визначення поняття «стратегічні орієнтири розвитку страхового ринку» як системи критеріїв щодо напрямів розвитку страхового ринку на довгострокову перспективу, пов'язаних із постановкою конкретних цілей і завдань, розробкою плану дій відповідно до прийнятої концепції (програми, стратегії);

етапи процесу формування стратегічних орієнтирів розвитку страхового ринку, який, на відміну від існуючих, ґрунтується на визначенні способу досягнення запланованого стану та відповідних йому стратегічних орієнтирів розвитку страхового ринку, що дозволяє встановити перспективні напрями його розвитку.

Практичне значення одержаних результатів полягає в тому, що теоретичні положення та розроблені практичні рекомендації щодо розробки стратегічних орієнтирів розвитку страхового ринку України можуть бути використані при формуванні стратегії розвитку страхового ринку України. Результати досліджень використано Національною комісією, яка здійснює державне регулювання ринків фінансових послуг України при опрацюванні проектів Закону України «Про внесення змін до деяких законів України щодо викладення Закону України «Про страхування» у новій редакції» та Стратегії розвитку фінансового сектора України

до 2018 р. (довідка від 24.07.2014 № 9288/04-10); Приватним акціонерним товариством «Страхова група «ТАС» при складанні комплексних програм розвитку діяльності страхової компанії на довгострокову перспективу (довідка від 14.08.2014 № Г 0100/4535); Приватним акціонерним товариством «Страхове товариство «Іллічівське» у частині розробки стратегії розвитку страхової компанії на довгостроковий період (довідка від 10.07.2014 № 1021), а також упроваджено у навчальний процес Донецького державного університету управління Міністерства освіти і науки України при викладанні дисциплін «Страховання», «Основи страхування» (довідка від 29.08.2014 № 01-08/12). Довідки наведено в дод. А.

Особистий внесок здобувача. Дисертація є завершеним науковим дослідженням, у якому авторові належать аналіз теоретико-методологічних підходів до оцінки рівня розвитку страхового ринку, обґрунтування напрямів удосконалення теоретичного та методичного забезпечення заходів щодо формування стратегічних орієнтирів розвитку страхового ринку, формулювання рекомендацій щодо інформаційного вдосконалення забезпечення процесу формування стратегічних орієнтирів розвитку страхового ринку. Усі наукові результати, викладені в дисертації та винесені на захист, одержано автором особисто.

Апробація результатів дослідження. Основні теоретичні та практичні положення роботи доповідалися і були схвалені на міжнародних науково-практичних конференціях, зокрема: «Модернізаційні процеси державного та муніципального управління» (Київ, 2014 р.); «Інноваційні підходи та механізми державного та муніципального управління» (Київ, 2013 р.); «Страховий ринок України в умовах фінансової глобалізації» (Київ, 2012 р.); «Сучасні проблеми економіки і менеджменту» (Львів, 2011 р.); «Стратегія економічного розвитку країн в умовах глобалізації» (Дніпропетровськ, 2011 р.).

Публікації. Основні положення та результати дослідження опубліковано у 12 одноосібних наукових працях: сім статей у наукових фахових виданнях (у тому числі дві статті – у виданнях, включених до міжнародних наукометричних баз), п'ять тез матеріалів конференцій. Загальний обсяг публікацій становить 3,88 ум.-друк. арк.

РОЗДІЛ 1
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ:
СТРАТЕГІЧНІ АСПЕКТИ

1.1. Соціально-економічна сутність страхування та страхового ринку

В сучасних умовах глобалізації економічних процесів та макроекономічної нестабільності особливо важливого значення набуває необхідність дослідження теорії та практики стратегічного управління в процесі розвитку страхового ринку. Це, водночас, передбачає необхідність з'ясування соціально-економічної сутності страхування та страхового ринку, оскільки їх трактування є неоднозначним і здійснюється з різних позицій.

Насамперед, єдиної позиції щодо природи страхування досі не існує. Ще з початку ХХ ст. науковці намагаються зрозуміти його складну сутність, тому тлумачили страхування з економічного, фінансового, соціального, юридичного, соціологічного, математичного, інформаційного та інших підходів [196].

Сформовані положення ототожнювали сутність і зміст економічної категорії «страхування», допускали помилки в тлумаченні сфер страхування та інші неточності, не розрізняли економічну сутність категорії, її зміст, адже сутність постійна, а зміст може змінюватися відповідно до конкретних умов розвитку суспільства. І в сучасних умовах розвитку страхової справи виникає необхідність у постійній увазі з боку науковців до розгляду та конкретизації сутності й особливостей страхування. За природою, суттю та формами прояву страхування належить до складних категорій і явищ, що відображають специфічні соціально-економічні відносини. Захист майнових інтересів громадян і юридичних осіб, зовнішньо виглядаючи як рух коштів, що здійснюється під впливом цивільно-правових договірних відносин

страхування, залишається дискусійним, тому потребує нових підходів й управлінських дій.

Категорія «страхування», на нашу думку, виражає систему економічних відносин між конкретними суб'єктами, де, з одного боку, виступають страхувальники і посередники, а з іншого – страховики. Однією з характерних рис страхування є майнова самостійність економічних суб'єктів і можливість договірно-правового передання відповідальності за наслідки ризику страховим компаніям. Воно передбачає превентивність спрямування страхового захисту, тобто договір страхування є запобіжним заходом попередження негативних наслідків вірогідної страхової події.

Відповідно до Закону України «Про страхування» [55], «страхування – це вид цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів громадян та юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених договором страхування або чинним законодавством, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати громадянами та юридичними особами страхових платежів (страхових внесків, страхових премій) та доходів від розміщення коштів цих фондів». Дане визначення ідентифікує предметну дію поняття «страхування» з точки зору системи економічних відносин захисту майнових інтересів фізичних та юридичних осіб і системи розподілу ризиків, але не визначає страхування як вид діяльності й сферу бізнесу.

Страхування як економічна категорія – це система економічних відносин, пов'язана з процесом формування спеціальних цільових фондів коштів особливими суб'єктами підприємницької діяльності – страховиками та використанням таких фондів у зв'язку з настанням непередбачуваних подій у суспільстві, які можуть спричинити збитки його членам – страхувальникам [146]. Д. Навроцький акцентує увагу на тому, що страхування – це особлива форма економічних відносин обмінно-перерозподільного характеру з приводу формування і використання колективних страхових фондів на засадах солідарної відповідальності з

метою управління різними видами ризику [122].

В своїх працях К. Воблій стверджував, що «страхування як система економічних відносин охоплює утворення спеціального фонду коштів (страхового фонду) та його використання (розподіл та перерозподіл) для подолання та відшкодування різноманітних втрат, збитків, спричинених несприятливими подіями (страховими випадками), шляхом виплати страхових сум та страхових відшкодувань» [19, с. 9]. Такої ж думки дотримується А. Кутик [90, с. 48]. Однак, на нашу думку, не завжди виплата страхової суми спричинена настанням несприятливих подій (страхових випадків). Наприклад, страхова сума виплачується після закінчення дії договору особистого страхування (страхування життя до певного віку).

Найближчою до повного розкриття змісту досліджуваної категорії є позиція С. Осадця. Він зазначає, що: «страхування – це економічні відносини, за яких страхувальник сплатою грошового внеску забезпечує собі чи третій особі в разі настання події, обумовленої договором або законом, суми виплати страховиком, який утримує певний обсяг відповідальності і для її забезпечення поповнює та ефективно розміщує резерви, здійснює превентивні заходи щодо зменшення ризику, а в разі необхідності перестраховує частину останнього» [174, с. 23]. Отже, даний автор у визначенні страхування включає такі поняття, як обсяг відповідальності, резерви, перестраховування частини ризику та ін., тим самим доповнює його функціями створення страхових резервів та превентивну (попереджувальну). Тобто із фіскальної мети страхування повністю перейшло на комерційні засади.

Дещо відмінну думку відстоює В. Шахов, наголошуючи, що страхування являє собою особливий механізм руху грошових потоків страховика: «страхування – це система економічних відносин, яка включає створення за рахунок організацій і населення спеціального фонду коштів і використання цього фонду для відшкодування збитку майна від стихійних лих та інших несприятливих випадкових явищ, а також для надання

громадянам (або їх сім'ям) допомоги при настанні різних подій у їхньому житті (досягнення певного віку, втрата працездатності, смерть тощо)» [201, с. 17]. Подібне твердження робить акцент на особливості грошових потоків страховика, що, на нашу думку, сприяє більш глибокому дослідженню процесів страхування.

М. Мних сформулював поняття страхування як різновид господарської діяльності, що ґрунтується на принципах солідарності та платності, ставить за мету покриття майбутніх нестатків чи потреб, викликаних настанням випадкової статистично-фінансової події. Отже, визначальною ознакою страхування є не постійний, а ймовірний характер відносин; суворо окреслений характер перерозподільних відносин; цільове використання створеного фонду; повернення ресурсів [120, с. 19].

Особливої уваги у з'ясуванні змісту й природи страхування привертає аналіз співвідношення категорій «страхування» і «фінанси». Існує думка, що страхування виступає частиною фінансів та є особливою ланкою фінансової системи. На нашу думку, як і фінанси, страхування пов'язане з рухом грошових форм вартості при формуванні та використанні відповідних цільових грошових коштів у процесі розподілу та перерозподілу доходів та накопичень. Але таке ототожнення не є правомірним. Адже, страхова сума компенсує страхове відшкодування та є забезпеченням обумовленого договором ризику. В цьому її відмінність і головна функція.

Страхування – це не тільки економічна категорія, але і фінансова. Страхування – це система заходів щодо створення страхових (грошових) фондів, призначених для повного або часткового відшкодування втрат суб'єкту господарювання від непередбачених обставин (стихійних лих, аварій, нещасних випадків, невиконання зобов'язань збанкрутілими контрагентами тощо) та надання допомоги громадянам (чи їх сім'ям) у разі настання страхових випадків – досягнення певного віку, втрати працездатності, смерті тощо [43, с. 433]. У цьому визначенні акцентується увага не стільки на власне категорії «страхування», скільки на страховому фонді, щодо його створення і,

особливо, використанні, та обмежується переліком видів страхових подій з позиції захисту страхувальників. На нашу думку, договір страхування є одночасно інструментом залучення грошових ресурсів, тобто формування страхового фонду, та способом відшкодування збитків страхувальників. Воно є багатоплановим явищем: певні його види пов'язані з передбачуваністю (досягнення певного віку тощо) і непередбачуваністю (втрата майна від пожежі, залиття, повені, транспортних пригод тощо) події.

Страхування виступає як частина сукупності фінансово-економічних відносин, завдяки яким перерозподіляється частина національного доходу та сукупного суспільного продукту шляхом особливого методу утворення страхового фонду грошових ресурсів. Сплатою грошового внеску страхувальник забезпечує собі чи третій особі в разі настання події, обумовленої договором або законом суми виплати відшкодування страховиком, який забезпечує утворення і поповнення страхових резервів, а в разі необхідності, частину ризику перестраховує [45].

Водночас, страхування є частиною системи економічних (перерозподільних) відносин, що охоплює:

формування спеціального грошового фонду за рахунок внесків фізичних та юридичних осіб;

використання цього фонду для відшкодування збитків унаслідок несприятливих подій (ризиків).

Кошти, які знаходяться в розпорядженні страховиків, становлять значну частину фінансового ринку і слугують своєрідною фінансовою гарантією стабільності в суспільстві [71, с. 119–126]. З таких позицій цільового формування і використання страхового фонду страхування, на нашу думку, можна вважати частиною фінансових відносин. Як вважає Т. Говорушко, «страхування – це економічні відносини, що виникають між страховиком і страхувальником з приводу передачі міри матеріальної відповідальності за наслідки випадкових подій від страхувальника до страховика за певну плату» [29].

В той же час В. Опарін трактує страхування суто як фінансову категорію. На його думку, страхування являє собою відособлену ланку фінансової системи, яка відображає відносини з приводу формування і використання колективних страхових фондів. З одного боку, страхування забезпечується через страхові компанії, які є звичайними суб'єктами підприємництва, тобто їх діяльність належить до рівня мікроекономіки. З іншого, створені фонди відображають перерозподіл фінансових ресурсів між окремими суб'єктами страхування і, таким чином, мають ознаки належності до макрорівня [131, с. 36].

О. Заруба зазначив, що страхуванню властиві перерозподільчі відносини у фінансовій системі, пов'язані, з одного боку, з формуванням страхового фонду за допомогою фіксованих страхових платежів, а з іншого – з відшкодуванням втрат. Враховуючи, що при цьому відбувається рух грошових коштів, страхування діє як складова частина фінансової системи держави [58, с. 16]. Тобто, у цьому визначенні страхові процеси розглядаються як особливі пріоритетні відносини і при цьому не враховується те, що страхування є видом підприємницької діяльності.

Визначені договором страхування відносини виступають як засіб захисту від ризиків випадкового характеру, які вимагають значних фінансових ресурсів, часто недоступних окремому індивіду. Це вимагає вжиття заходів з розміщення і перерозподілу ризиків. Водночас страхування розглядається і як фінансовий спосіб контролю за ризиками. Приміром, Т. Яворська зазначає, що страхування – це процес, дія, основна мета якого полягає в захисті інтересів фізичних та юридичних осіб від випадкових небезпек [212].

Дослідження економічної сутності та функцій страхування дозволяють стверджувати, що це не лише економічна чи фінансова категорія, але й правова. Страхування діє як різновид цивільно-правових та економічних відносин щодо захисту майнових інтересів громадян і юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених договором

страхування або чинним законодавством [11, с. 5]. Воно є одним з економічних інструментів суспільства і водночас сектором економіки країни.

Тобто, страхування є складним економіко-правовим і соціальним явищем. І як таке воно виступає:

інституційною формою економічних відносин із перерозподілу національного доходу, способом акумулювання, примноження й витрачання коштів страхового фонду, що формується з урахуванням солідарності в розподілі й перерозподілі ризику, у забезпеченні необхідного захисту життя, здоров'я, працездатності населення, майнових інтересів фізичних і юридичних осіб та їхньої відповідальності перед третіми особами у разі завдання останнім шкоди;

платною системою фінансової компенсації фізичним та юридичним особам у ситуаціях, пов'язаних з економічними збитками, породжуваними об'єктивними чинниками. Вона діє з урахуванням як імовірності несприятливої події, так і її можливих наслідків, а також згідно з встановленими кваліфікаційними умовами;

дієвим інструментом реалізації соціальної політики держави та основою системи соціального захисту населення;

специфічною галуззю як національної економіки, так і світового господарства [195].

Страхування виступає системою розподілу ризиків та запобігання збиткам. З цих позицій страхування забезпечує захист матеріальних інтересів громадян, підприємств, закладів, організацій, банків, бірж, інших господарських об'єктів різних форм власності у вигляді повного або часткового відшкодування збитків і втрат, спричинених стихійними лихами, надзвичайними подіями тощо. Але, на нашу думку, абсолютизувати це не правомірно. Водночас, В. Базилевич і К. Базилевич [8, с. 10] розглядають страховий захист лише майнових інтересів страхувальників. Слушно зазначити, що в даному випадку також не враховуються економічні інтереси страховика, хоча страхування забезпечує реалізацію інтересів усіх суб'єктів

страхових відносин.

Страховий захист має певні специфічні ознаки, які зумовлені такими чинниками:

випадковий характер настання страхової події;
надзвичайність і невизначеність характеру нанесення шкоди;
вираження збитків чи шкоди в натуральній або грошовій формі;
необхідність подолання наслідків страхових подій і відшкодування збитків.

У зв'язку з цим поняття «страховий захист» розглядають з двох боків:

по-перше, страховий захист полягає в наявності страхового ризику і в необхідності страхових заходів [172, с. 13]. Проте, у такому висвітленні поняття страхового захисту відсутні мета та джерела його забезпечення;

по-друге, сутність страхового захисту полягає в нагромадженні і витрачанні грошових та інших ресурсів для забезпечення заходів з попередження, подолання або зменшення негативного впливу ризиків і відшкодування за ними витрат [131, с. 10].

Об'єктивне існування ризикових ситуацій породжує відповідні економічні відносини як мінімум між двома суб'єктами щодо попередження та подолання руйнівних наслідків надзвичайних подій, а також з відшкодування збитків. Сукупність цих відносин визначає економічний зміст страхового захисту. Але страховий захист може забезпечуватися лише за наявності ресурсів, які зосереджуються для цих цілей у страховому фонді суспільства. Так з'являється об'єктивна необхідність у створенні страхового фонду, призначеного для збереження збалансованості, пропорційності розвитку суспільного виробництва і зменшення збитків унаслідок виникнення ризикових ситуацій.

На нашу думку, страхування є певним видом економічних відносин з приводу організації страхового захисту за рахунок створення і використання страхового фонду та інших фондів і ресурсів страховика з метою забезпечення стабільного економічного розвитку підприємств й економіки

країни, в цілому, гарантування забезпечення добробуту населення на основі розподілу непередбачуваних ризиків, задоволення потреб страхувальників, здійснення підприємницької діяльності та інвестування в економіку країни тимчасово вільних коштів.

Відповідно до ст. 5 Закону України «Про страхування» страхування поділяється на дві форми: обов'язкове і добровільне.

Обов'язкове страхування є законодавчо визначеною формою страхування, коли страхові відносини виникають незалежно від нас і не вимагають укладання попереднього договору (угоди) між страховиком і страхувальником. При цьому законодавством передбачається перелік належних обов'язковому страхуванню об'єктів, обсяг страхової відповідальності, рівень або норми страхового забезпечення, порядок встановлення тарифних ставок чи середні розміри цих ставок з наданням права їх диференціації на місцях, періодичність внесення страхових платежів, основні права та обов'язки страховика і страхувальників. Обов'язкове страхування автоматично поширюється на всі вказані в законі об'єкти. У тих випадках, коли страхувальник не сплачує страхові внески з обов'язкового страхування, вони стягуються в судовому порядку.

Добровільне страхування здійснюється тільки на основі договору, що добровільно укладається між страховою організацією і страхувальником. Закон визначає належні добровільному страхуванню об'єкти і найзагальніші умови страхування. Правила різних видів добровільного страхування розробляються страховими організаціями самостійно, а страхування здійснюється на підставі ліцензій.

Вивчення категорії «страхування» зобов'язує дослідити базові принципи організації даного інституту.

Принципи страхування повинні визначати об'єктивні можливості об'єкта бути застрахованим і встановлювати якісні та кількісні межі страхової відповідальності.

До основних принципів страхування слід віднести економічні

принципи функціонування системи страхування, принципи здійснення страхових правовідносин і соціальні принципи.

До основних економічних принципів функціонування системи страхування, на нашу думку, можна віднести:

принцип наявності страхового інтересу («без інтересу немає страхування»);

принцип можливості страхувати ризик (вірогідність розподілу результату господарської діяльності й життєдіяльності суб'єкта у сферах сприятливих і несприятливих відхилень);

еквівалентності (за результатами певних відрізків часу або виділених тарифних періодів) періодів страхування (в ідеалі їх необхідно співвідносити з періодичністю появи дрібних, середніх і великих збитків) повинен досягатися принцип економічної рівності між загальною сумою страхової нетто-премії, сплаченої конкретним страхувальником за конкретний період, і сукупною сумою відшкодувань, виплачених страховиком у зв'язку зі страховими випадками, що настали за зазначений період.

До принципів здійснення страхових правовідносин відносять такі фундаментальні принципи:

принцип верховенство права – базується на здійсненні правового регулювання страхової діяльності;

принцип виплати страхового відшкодування в розмірі реального збитку. Страхове відшкодування згідно зі ст. 10 Закону України «Про страхування» не може перевищувати розмірів прямого збитку, якого зазнав страхувальник, а відтак приносити страхувальникові прибуток. За цим принципом, матеріальний і фінансовий стан страхувальника після відшкодування завданих збитків має бути таким, як і до страхового випадку;

принцип наявності причинно-наслідкового зв'язку збитку і події, що його зумовила, який являє собою одну з умов договору страхування та є основою для виплати страхового відшкодування;

принцип контрибуції – це право страховика звернутися до інших

страховиків, які за проданими полісами несуть відповідальність перед одним і тим самим конкретним страхувальником, з пропозицією розділити витрати з відшкодування збитків. Цей принцип не дає можливості страхувальникам страхувати одне й те саме майно кілька разів з метою наживи;

принцип суброгації – це передання страхувальником страховикові права на стягнення заподіяної шкоди з третіх (винних) осіб у межах виплаченої суми. Якщо страхувальник на відшкодування збитків отримує кошти з іншого джерела, то він повинен повідомити про це страховика, який візьме їх до уваги при розрахунках страхового відшкодування [181, с. 62–71].

Враховуючи, що страхування виступає також і соціальною категорією, ми вважаємо, що на рівні з економічними та правовими принципами слід виділити соціальні принципи страхування. На нашу думку, до соціальних принципів слід віднести такі:

обов'язковість страхування осіб, які працюють на умовах трудового договору (контракту) та інших підставах, передбачених законодавством про працю, та осіб, які забезпечують себе роботою самостійно (члени творчих спілок, творчі працівники, які не є членами творчих спілок), громадян – суб'єктів підприємницької діяльності;

принцип солідарної взаємодопомоги роботодавців і працівників. Індивідуальна відповідальність за соціальні ризики не завжди може гарантувати страховий захист. У житті бувають ситуації, які не залежать від окремої людини, наприклад, небезпека техногенних катастроф або професійних ризиків. Природа цих ризиків зумовлюється складним комплексом технічних, економічних і соціальних причин. Сутність принципу полягає у взаємній допомозі;

принцип взаємної відповідальності встановлених законом обов'язків суб'єктів страхових відносин виникає з інституту обов'язкового соціального страхування. За умов ринкової економіки інститут соціального страхування може ефективно функціонувати тільки в разі, коли всі суб'єкти правовідносин соціально відповідальні за виконання встановлених

обов'язків.

В цілому, принципи, на яких ґрунтується страхування, визначають об'єктивні можливості суб'єкта бути застрахованим і встановлюють якісні та кількісні межі страхової відповідальності.

Розвиток страхування закономірно породжує страховий ринок, функціонування якого підпорядковується дії об'єктивних економічних законів, у першу чергу – закону вартості, закону попиту і пропозиції. Оскільки економічна категорія «страховий ринок» виражає дію механізму будь-якого ринку, то слід з'ясувати провідні положення ринкових відносин та механізму їх реалізації.

Зокрема, О. Курно вважав, що ринок – це будь-який район, у якому відносини покупців і продавців є настільки вільними, що ціни на ті самі товари мають тенденцію легко і швидко вимірюватися. Він акцентував увагу на тому, що ринок представляє собою: а) певний територіальний простір; б) відносини між покупцями і продавцями; в) ціна – є формою вираження еквівалентності обміну. В той же час ринок виражає не тільки простір, але й механізм, що зводить разом покупців (пред'явників попиту) і продавців (постачальників) окремих товарів і послуг. Він є основою формою організації суспільного господарства в умовах товарного виробництва, забезпечує взаємодію між виробництвом і споживанням, розподіл ресурсів в інтересах його учасників – власників цих ресурсів.

Зміст категорії «ринок» виражає систему економічних відносин, пов'язаних з обміном товарів та послуг на основі широкого використання різноманітних форм власності, товарно-грошових і фінансово-кредитних механізмів. Водночас він представляє сферу товарного обміну, в якій виникають і реалізуються відносини купівлі-продажу та здійснюється конкретна господарська діяльність щодо просування товарів і послуг від їх виробників до споживачів.

Відзначена сукупність положень дозволяє стверджувати, що ринок слід розглядати як сукупність економічних відносин, місце з'ясування загальних

потреб суспільства, конкретної взаємодії попиту і пропозиції та остаточного визначення вартості (ціни) результатів діяльності. Така багатоплановість визначення ринку, взагалі, зумовлює складність визначення сутності страхового ринку.

У спеціалізованій літературі зі страхування пропонується значна кількість визначень поняття «страховий ринок». Оскільки страхування – це відносини, пов'язані з формуванням і використанням цільових фондів коштів, часто зміст страхового ринку ототожнюється з дослідженням тільки економічної основи страхування. Дещо інші положення висувають інші дослідники. Так, у фінансовому словнику під страховим ринком розуміють систему економічних відносин, які становлять сферу діяльності страховиків і перестраховиків у певній країні, групі країн чи в міжнародному масштабі щодо надання страхових послуг страхувальникам [53, с. 297].

Відомі економісти В. Базилевич і К. Базилевич [8, с. 109] трактують страховий ринок як особливе соціально-економічне середовище і сферу економічних відносин, де об'єктом купівлі-продажу (товаром) є страхова послуга і де формуються попит на неї та її пропозиція. Аналогічне визначення сутності страхового ринку дає С. Осадець: «страховий ринок – це сфера економічних відносин, у процесі яких формуються попит та пропозиція на страхові послуги і здійснюється акт їх купівлі-продажу» [174, с. 76]. При цьому акцентується увага на розкритті суті страхових послуг – страхового захисту.

Ю. Журавльов під страховим ринком розуміє систему економічних відносин, яка становить сферу діяльності страховиків і перестраховальників у даній країні, групі держав та в міжнародному масштабі з надання відповідних страхових послуг страхувальникам. Разом з тим автор виділяє і термін «обмежений страховий ринок». Якщо страхування або перестраховування не можуть бути розміщені на страховому ринку якої-небудь іншої країни повністю, то такий ринок є обмеженим. При цьому наголошується на територіальних межах страхового ринку [52].

Д. Навроцький [122, с. 4] під страховим ринком розуміє соціально-економічне середовище, де об'єктом купівлі-продажу є страховий захист, формується попит і пропозиція на нього, а сукупність усіх його суб'єктів функціонує в системі економічних, фінансових, договірних, інформаційно-консультаційних та інших відносин, що обумовлені необхідністю страхової послуги і виникають між ними на всіх етапах її надання.

На думку В. Фурмана, страховий ринок – це система стійких економічних відносин між покупцями (споживачами, вигодонабувачами), посередниками і продавцями, а також страховиками і регуляторними органами, що пов'язані з формуванням попиту, пропозиції та ціни на прямий страховий захист і перестраховування, які матеріалізуються у страхових, перестраховувальних і супутніх послугах у певній країні, групі країн чи в міжнародному масштабі, що піддається регулюванню [195, с. 13].

Більш широке визначення страхового ринку наводить А. Шихов: «Це сфера специфічних економічних відносин, що складаються між страхувальниками (застрахованими особами, вигодонабувачами), що потребують в силу можливого випадкового настання несприятливих для них матеріальних, нематеріальних цінностей (благ) подій у страховому захисті майнових інтересів, і страховиками, що забезпечують його за рахунок використання ними в цих цілях страхових фондів, що формуються зі сплачуваних страхувальниками грошових внесків (страхових премій)» [207, с. 76].

Поряд з таким підходом страховий ринок розглядається і як складна багатофакторна динамічна система, що становить діалектичну єдність двох систем – внутрішньої системи (страхові продукти, система організації продажу страхових полісів і формування попиту, гнучка система тарифів, власна інфраструктура страховика) і зовнішнього оточення (система взаємодіючих сил, що оточують внутрішню систему ринку і впливають на неї) [175, с. 40–41].

Відзначене надає належні підстави тлумачити страховий ринок як

сукупність економічних відносин та форму організації фінансових відносин і особливе соціально-економічне середовище. З цих позицій, на нашу думку, страховий ринок становить відповідну сферу діяльності страховиків і перестраховиків у певній країні, групі країн або в міжнародному масштабі щодо здійснення відповідних страхових послуг страхувальникам.

Страховий ринок формується сукупністю страхових компаній, продуктів та послуг, що ними надаються. Товаром цього ринку є страхова послуга (продукт) – конкретний вид страхування. Страхові компанії, як правило, спеціалізуються на одному-двох продуктах страхування. В зв'язку з цим, в економічній літературі використовуються різні підходи до класифікації страхових ринків.

Насамперед, на погляд В. Фурмана [195, с. 148], класифікацію страхових ринків доцільно здійснювати за такими класифікаційними ознаками, як територіальна належність, масштаб, рівень розвитку, повноцінність, рівень страхової місткості, насиченість, консолідація, диверсифікація, різновиди, рівень конкуренції, співвідношення попиту та пропозиції, обов'язковість, галузь, доступність, стан, структуризація, технологічність. Класифікацію страхового ринку пропонується проводити за наступними ознаками:

за територіальним аспектом виділяють місцевий (регіональний), національний (внутрішній) та світовий (зовнішній) страхові ринки. Місцевий (регіональний) ринок задовольняє страхові інтереси регіону; національний – інтереси, що переросли межі регіону і розширилися до рівня нації (держави), світовий – задовольняє попит на страхові послуги в масштабі світового господарства;

за галузевою ознакою виділяють ринки особистого та майнового страхування. Кожна з названих ланок має свою структуру (сегментацію). При цьому ринок майнового страхування включає в собі ринок страхування відповідальності. Кожний із цих ринків можна поділити на окремі сегменти, наприклад, ринок страхування від нещасних випадків, ринок страхування

домашнього майна тощо.

На думку К. Шелехова і В. Бигдаша [202], структура страхового ринку складається із взаємодії двох основних суб'єктів – страховика (страхової компанії), що є продавцем страхової послуги, і страхувальника (клієнта страхової компанії) – покупця цієї послуги. В інституціональному аспекті структура ринку визначається акціонерними, корпоративними, приватними і державними страховими компаніями.

Розвиток ринкових відносин усуває територіальні перепони на шляху суспільно-економічного прогресу, посилює інтеграційні процеси, сприяє входженню національних страхових ринків у світовий. Регіональний ринок задовольняє страхові інтереси регіону; національний – інтереси, що переросли межі регіону і розширилися до рівня нації (держави), міжнародний – формує попит на страхові послуги в масштабі світового господарства.

У сучасній світовій практиці страхування посилюються дві тенденції: спеціалізація та універсалізація діяльності страховиків. Спеціалізація безпосередньо пов'язана з суспільним поділом праці: відповідний процес стає об'єктивно необхідним і у страховій справі. Поряд зі спеціалізацією страховиків посилюються тенденції до універсалізації їхньої діяльності [57, с. 135].

Результати системного, комплексного дослідження дозволяють стверджувати, що страховий ринок являє собою складну систему, що розвивається, яка організовується страховиками для задоволення потреб страхувальників у страховому захисті. Наведений перелік класифікаційних ознак і відповідних ринків не є вичерпним. У дисертації автором систематизовано ознаки щодо класифікації страхових ринків (табл. 1.1).

Страховий ринок, як і будь-який інший ринок, діє як система, що складається з взаємопов'язаних елементів та відносин, організованих для досягнення певної мети. Для такої системи є притаманними якісні властивості та кількісні характеристики. Для визначення економічного змісту категорії «страховий ринок» доцільно використовувати системний підхід,

головне завдання якого полягає в розгляді всіх складових страхового ринку, у взаємозв'язку та взаємообумовленості його елементів.

Таблиця 1.1

Класифікація страхового ринку

Класифікаційні ознаки	Види страхових ринків
За районом діяльності	Міжнародний, національний, регіональний
За галузевою ознакою	Майнового страхування, особистого страхування, страхування відповідальності, страхування підприємницьких ризиків
За продуктовою ознакою	Традиційний та нетрадиційний
За формою укладання угод	Колективне, індивідуальне
За рівнем диверсифікації	Диверсифікований, однорідний
За формою здійснення	Добровільне, обов'язкове
За станом розвитку	Стабільний; такий, що динамічно розвивається; депресивний

Важливу роль у з'ясуванні природи страхового ринку має чітке визначення сутності його об'єкта. В економічній літературі не існує єдиного підходу до трактування сутності об'єкта страхового ринку, тобто застосовують поняття «страховий продукт», «страхова послуга» і «страховий товар». На нашу думку, доцільно виділити декілька характерних підходів до розуміння взаємозв'язку між страховою послугою і страховим продуктом.

Перший підхід, згідно з яким ці терміни є синонімами. Такої позиції дотримується С. Осадець, який визначає страховий продукт (послугу) як комплекс цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів громадян та юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених договором страхування або чинним законодавством [174, с. 143].

В. Базилевич і К. Базилевич також ототожнюють поняття «страховий продукт» і «страхова послуга», називаючи страховий продукт «специфічною послугою» [8, с. 43].

Другий підхід, Т. Яворська та ін. страхову послугу включають у страховий продукт, тобто страховий продукт тлумачиться як певний набір основних і додаткових послуг, що надаються страхувальнику при укладанні договору страхування [212, с. 76].

Третій підхід передбачає конкретизацію страхового продукту в послугі. Страхова послуга є втіленням і практичною реалізацією конкретних продуктів страхової компанії, через що вона завжди індивідуальна [187, с. 3–4]. Страховий продукт, на думку А. Зубця, – це набір послуг з попередження і ліквідації наслідків конкретного переліку несприятливих обставин, зазначених у договорі страхування, який страхова компанія надає клієнту. Також А. Зубця відзначає, що кінцевим втіленням і практичною реалізацією страхового продукту є конкретні основні (дії, пов'язані з розрахунком і виплатою страхового відшкодування) і допоміжні (пов'язані з врегулюванням страхових випадків) послуги, що надаються компанією в рамках договору страхування. Отже, страховий продукт включає у себе основні й додаткові послуги [61]. Таким чином, основним змістом страхового продукту є відшкодування збитків при настанні страхової події, що виражається у визначеному наборі основних послуг.

Четвертий підхід полягає у документальному оформленні зобов'язань страховика. Зокрема, М. Сухоруков стверджує, що «страховий продукт – це документально оформлені зобов'язання страховика, згідно з якими він повинен надати страхувальнику на платній основі страхову послугу» на умовах, попередньо узгоджених у договорі страхування [178, с. 9]. Такої ж точки зору дотримується Р. Хайкін і В. Перемолотов. Вони зазначають, що «під продуктом страховики найчастіше розуміють той комплект документації, який є ліцензійним, плюс рекламні буклети..., продукт – це маркетинг поля, комерціалізація документації плюс система набору, підготовки агентів і управління агентською мережею» [197, с. 20]. Таким чином, автори поряд з поняттям «страховий продукт» у своїх працях вживають поняття «технологія страхування» як тотожні. Але ми вважаємо,

що ці поняття є різними за змістом та формою, оскільки страховий продукт – це те, що страховик має намір продати страхувальнику, а технологія страхування – це те, як (яким чином) і з допомогою яких засобів він це здійснюватиме. Тому, на нашу думку, поняття «страхова технологія» поєднує в собі всі заходи, які застосовуються при створенні страхового продукту.

П'ятий підхід означає діяльність. М. Клапків наголошує, що страхова послуга – це діяльність, «у процесі якої забезпечується якісний супровід основних фінансово-економічних завдань страхування: трансфер ризику, організація заощаджень страхувальниками та страховий консалтинг» [68, с. 107]. У такий спосіб автор наголошує на тому, що це процес (діяльність) і з цим не можна не погодитись. Але таке трактування жодним чином не розкриває сутності даної послуги.

Шостий підхід означає економічну діяльність. Страхова послуга – це вид економічної діяльності, що створює цінність (корисний ефект) для споживача у вигляді страхового захисту та певні переваги (страхове відшкодування, додаткові послуги тощо) в результаті дій страховика (або його посередників) матеріального і нематеріального характеру, спрямованих на повне та якісне задоволення потреб страхувальника. Страхова послуга володіє споживчою та міноюю вартістю, реальний обсяг значущості яких не завжди можна оцінити при її наданні, а лише в разі настання страхового випадку та виплати страхового відшкодування [160].

Окремі автори вважають, що страхова послуга виступає у товарній формі, тобто страховому товару притаманні специфічні особливості: споживна вартість, ступінь корисності якої може як сприяти, так і протидіяти купівлі такого товару; розтягнутість споживання його корисних властивостей у часі.

У фінансовому словнику [53, с. 251] під страховою послугою розуміють товар, який страхова компанія надає страхувальникові за певну плату (страхову премію).

Такої самої точки зору дотримуються Т. Артюх і О. Гвозденко, але

останній при цьому зазначає, що страхова послуга – це товар, який містить зобов'язання страховика відшкодувати можливий збиток страхувальнику, а останній платить страховику за це зобов'язання певну суму коштів у вигляді страхового внеску (платежу, премії) [23, с. 142].

М. Трофімова [188] вважає що, страховий товар і страхова послуга – поняття ідентичні, оскільки страхова послуга є страховим товаром, а страховий товар дістає своє втілення в конкретній страховій послугі. Страховик у процесі своєї діяльності створює страховий продукт, який потім пропонує для продажу на ринку, де він уже стає товаром. Страховий продукт виступає не у матеріально-речовій формі, а у формі послуги.

Отже, можна зазначити, що страхова послуга виступає результатом страхової діяльності.

Таким чином, виходячи з проведеного аналізу ми вважаємо, що поняття «страховий продукт», «страховий товар» та «страхова послуга» є взаємозалежними, невіддільними та близькими за своїм економічним змістом, але не ідентичними.

Страховий продукт – це те, що створює страховик і пропонує потенційним страхувальникам. Цей продукт виступає у формі послуги, яку страховик хоче надати страхувальнику. В момент, коли страховий продукт купує страхувальник, він набуває суспільне визнання і є товаром лише в момент укладання угоди. При цьому, купівля-продаж цього товару має свої особливості порівняно з купівлею-продажем матеріально-речових продуктів, чи інших послуг (освітніх, транспортних, розважальних, медичних і т.д.).

Таким чином, страхування є особливою сферою фінансових відносин, важливість якої для соціально-економічного стану країни обумовлює необхідність обґрунтування системи стратегічних орієнтирів розвитку страхового ринку на основі дослідження проблем його розвитку.

1.2. Теоретичні основи формування стратегічних орієнтирів розвитку страхового ринку

В умовах зміни парадигми управління розвитком страхового ринку постає необхідність стратегічного управління, що дає можливість встановити місію й цілі напрямків його розвитку, порівняти із можливостями та спрогнозувати нові перспективи їх реалізації

Розвиток страхового ринку багато в чому залежить від обраної стратегії та вмілої її реалізації на практиці. Необхідність розробки стратегій розвитку страхового ринку пояснюється тим, що ринкове господарство відрізняється коливаннями кон'юнктури, які необхідно передбачати і згладжувати.

Незважаючи на потужний науковий доробок вітчизняних та зарубіжних авторів у галузі стратегічного управління та наявність різнобічних тлумачень, щодо поняття «стратегія», залишається неконкретизованим поняття «стратегія розвитку страхового ринку». Тому вважаємо необхідним переосмислення наявних напрацювань та здійснення розробок чіткого визначення зазначеного поняття.

В економічній літературі існує досить велика кількість визначень стратегії, різних за своєю суттю і таких, що відображають філософські, процесуальні, поведінкові, результативні, структурні та інші аспекти даної категорії. Виділяють дві основні концепції стратегії – філософську та організаційно-управлінську [70, с. 5]. Перша робить акцент на загальному значенні стратегії, як філософії, якою повинні керуватися об'єкт управління в своїй діяльності. Це позиція, спосіб життя, котрий не дає зупинитися на досягнутому, а орієнтує підприємство на постійний розвиток. Друга концепція пов'язана з конкретними діями, заходами і методами здійснення стратегічної діяльності. В цьому випадку стратегія містить відповідь на питання, як об'єкт управління діє. Відповідно до цієї концепції стратегія

розглядається як довгострокові ідеї, спосіб досягнення цілей, який визначає для себе об'єкт управління, керуючись власними міркуваннями в межах умов, що надає зовнішнє середовище.

А. Чандлером [A. Chandler] на різних етапах розвитку стратегічного управління поняття «стратегія» визначалося як «процес визначення довгострокових цілей» чи «встановлення ідеальної аналітичної мети» [224]. Значно поглибив розуміння меж стратегії І. Ансофф, який стратегію трактує так:

системний підхід, який забезпечує складній організації збалансованість і загальний напрям зростання [2, с. 5];

складна і потенційно небезпечна «зброя», за допомогою якої сучасна фірма може протистояти мінімальним умовам [2, с. 49].

Визначення поняття стратегії, яке наводить М. Портер [M. Porter], полягає в тому, що стратегія – це наступальні чи оборонні дії, спрямовані на створення усталеного становища галузі, з метою успішного подолання п'яти чинників конкуренції і, отже, гарантування максимальної віддачі від капіталовкладень фірми [144, с. 51]. Головним завданням стратегії виступає створення унікальної позиції.

А. Томпсон [A. Tompson] визначає стратегію як план управління підприємством, спрямований на зміцнення його позицій, задоволення потреб споживачів та досягнення поставлених цілей [182, с. 34]. Автор чітко відслідковує зв'язок підприємства із зовнішнім середовищем, проте не бере до уваги внутрішні можливості підприємства. Цей недолік усуває Дж. Куїн [D. Kuin], який стверджує, що стратегія має забезпечувати відповідність між внутрішніми можливостями організації та зовнішньою ситуацією [115, с. 135]. Однак, визначаючи внутрішні можливості, він знехтував потенціалом розвитку об'єкта управління та не визначив його мету.

Стратегія – це план, що інтегрує в деяке узгоджене ціле такі компоненти: головні цілі організації; політику (цінності, філософію, ідеологію); застосовувані дії [21, с. 20].

Суттєві доповнення до розуміння суті стратегії, на нашу думку, внесли інші автори. Зокрема, пропонується під стратегією розуміти генеральний план дій, який визначає пріоритети стратегічних завдань, ресурси і послідовність кроків з досягнення стратегічних цілей [190, с. 133]. На думку П. Гордієнка, стратегія – це комплексний план діяльності підприємства, який розробляється на основі творчого науково обґрунтованого підходу і призначений для досягнення довгострокових глобальних цілей підприємства [32, с. 9].

В. Василенко і Т. Ткаченко вважають, що стратегія являє собою таке поєднання (відповідність) ресурсів і навичок організації, з одного боку, і можливостей та ризику, що діють у сьогоденні та діятимуть у майбутньому, – з іншого, за яких організація сподівається досягти своєї основної мети [17, с. 10]. На думку З. Шершньової та С. Оборської, стратегія визначає довгостроковий курс розвитку об'єкта управління, спосіб досягнення цілей, які визначають, керуючись власними міркуваннями у межах своєї політики [203, 118].

Важливим, на нашу думку, є тлумачення О. Козьменко стратегії як функціонального засобу організації діяльності людей і розподілу ресурсів, що дає змогу досягти стратегічної мети [75, с. 42]. Заслуговує відзначення положення І. Бланка, який під стратегією розуміє формування системи довгострокових цілей діяльності підприємства і вибору найбільш ефективних шляхів їх досягнення [12, с. 29].

О. Трухан [189] під стратегією розуміє абстрактно-цільову і ціннісно-орієнтовану концепцію довгострокового розвитку бізнесу, яка відображає когнітивну індикативну модель адаптивної поведінки підприємства у нестабільному і мінливому ринковому середовищі, що реалізується на основі планового процесу управління організаційними змінами шляхом забезпечення гнучкої відповідності внутрішніх ресурсів і компетенції організації її зовнішньому середовищу.

Суттєвого, в нашому розумінні є думка О. Кукушкіна, який під

стратегією розуміє довгостроковий план, який містить управлінські рішення щодо вибору цілей і напрямів діяльності та моделі дій стосовно розміщення, розподілу і координування ресурсів підприємства для забезпечення його розвитку [91, с. 224]. Головною сутнісною ознакою стратегії, вважає А. Наливайко, є цілеспрямованість, а її призначення полягає в побудові організації, здатної успішно працювати, долаючи непередбачені обставини, виклики конкуренції, внутрішні проблеми, і здобувати все нові вигідні позиції на ринку [124, с. 104].

Узагальнюючи запропоновані тлумачення та визначення сутності поняття «стратегія», на нашу думку, доцільно згрупувати декілька різноспрямованих підходів і об'єднати їх так:

стратегія як план розвитку;

стратегія як перспективний напрям розвитку;

стратегія як цілевизначення;

стратегія як засіб реалізації цілей;

стратегія як модель взаємодії внутрішніх ресурсів і потенціалу фірми із зовнішнім середовищем.

На нашу думку, стратегія – це довгостроковий план, який визначає цілі та напрями розвитку, а також шляхи їх досягнення.

Ефективне довгострокове функціонування страхового ринку можливе за умови його розвитку. Складність і неоднозначність визначення розвитку страхового ринку зумовили наявність різних думок щодо його тлумачення. Узагальнення визначення змісту поняття «розвиток» наведено у табл. 1.2.

Можна зазначити, що між поняттями «стратегія» і «розвиток» існує тісний взаємозв'язок. Так з одного боку, вчені розглядають розвиток як результат реалізації стратегії, а з іншого боку, вчені, які розробляють теорію організаційного розвитку, визначають стратегію як інструмент забезпечення розвитку об'єкту управління. Виходячи з цього можна погодитися з В. Єфремовим, що стратегія формує бачення майбутнього розвитку [44, с. 4].

Узагальнення визначення змісту поняття «розвиток»

Автор	Визначення у редакції автора
1	2
В. Кифяк [67, с. 194]	кількісні і якісні зміни, що формуються як наслідок взаємодії підсистем, передумов, факторів та принципів, спрямовані на досягнення пріоритетів підприємства.
О. Ястремська [216]	інтенсивне зростання, що має на увазі якісні зміни в асортименті продукції, фінансовому менеджменті, тощо
Н. В. Афанасьєв, В. Д. Рогожин, В. І. Рудик [5, с. 27]	процес та результат становлення деякої раніше не існуючої системної цілісності, її довготривалого якісного ускладнення або ж становлення нової цілісності.
Т. Б. Надтока, Г. А. Какуніна [123]	процес сукупних змін у соціально-економічній системі підприємства, спрямований на його перехід у новий якісно-кількісний стан у часі під впливом факторів внутрішнього і зовнішнього середовища, причому за напрямом він може бути як позитивним, так і негативним.
О. Пушкар [148]	система, в якій об'єднані інноваційні процеси, що ведуть до кількісних і якісних змін у всіх функціональних областях підприємства, а також контури її управління на основі зворотних зв'язків, у яких розв'язуються задачі стратегічного й тактичного управління і запускаються механізми самоорганізації оперативного управління розвитком
Ю. А. Пругіна [139, с. 194]	Якісні перетворення в його діяльності за рахунок змін кількісних і структурних характеристик техніко-технологічних, організаційно-комунікаційних, фінансово-економічних ресурсів на основі ефективного використання інтелектуально-кадрових ресурсів та інформаційних технологій
О. В. Раєвнева [150, с. 147]	Унікальний процес трансформації відкритої системи в просторі та часі, який характеризується перманентною зміною глобальних цілей його існування шляхом формування нової дисипативної структури і переводом його в новий атрактор (одна з альтернативних траєкторій розвитку підприємства) функціонування
Ю. С. Погорелов [140, с. 32]	Безупинний процес, що відбувається за штучно встановленою або природною програмою як зміна станів підприємства, кожен з яких є якісно іншим за попередній, через що у підприємства як у більш складної системи виникають, розкриваються та можуть бути реалізовані нові можливості, нові властивості, якості та характерні риси, які сприяють здатності підприємства виконувати нові функції, вирішувати принципово інші завдання, що зміцнює його позиціонування в зовнішньому середовищі і підвищує здатність протидіяти його негативним впливам

Таким чином, стратегічне управління надає страховому ринку спрямованості розвитку, але періодично призводить до організаційних криз. Так Л. Грейнер виділив п'ять стадій організаційного розвитку, які відокремлюються між собою організаційними кризами. Адже, шлях розвитку

страхового ринку з однієї стадії в іншу лежить через подолання відповідної кризи даного перехідного періоду.

Виходячи з цього можна виділити наступні стадії розвитку страхового ринку: розвиток, що базується на творчості; розвиток, що базується на керівництві; розвиток, що базується на делегуванні; розвиток, що базується на координації, та розвиток, що базується на співпраці. Зазначені стадії розвитку страхового ринку формують логічно завершений цикл, який повторюється. Спочатку організаційні зміни обумовлені вибором стратегічного напрямку. Далі відбувається конкретизація функцій. Наступним кроком є необхідність розвитку внутрішньо-організаційної кооперації та координації діяльності [43, с. 8–11].

Розвиток страхового ринку є незворотнім процесом, і необхідність змін рано чи пізно виникає незалежно від того, якої ідеології розвитку він дотримується, яка парадигма управління визначає пріоритетні напрямки його функціонування. Однак, від того, як будуть здійснюватися зміни, залежить ефективність функціонування страхового ринку.

Існування та розвиток страхового ринку у сучасних умовах зумовлює необхідність використання основних положень стратегічного менеджменту і формулювання чіткої стратегії розвитку.

Наступним етапом дослідження є дослідження сутності стратегії розвитку страхового ринку. На цьому етапі виникає питання: Чи співпадає сутність стратегії розвитку страхового ринку зі стратегією страхового ринку? Як відзначає І. Ігнат'єва, досить часто стратегія діяльності підприємства розглядається лише як стратегія розвитку, що дає дуже вузьке розуміння стратегій діяльності [63, с. 227].

Так, Ф. Котлер [*Ph. Kotler*] розглядає класифікацію потенційних стратегій розвитку [84]. Стратегії інтенсивного розвитку рекомендується розглядати в умовах, коли не до кінця використовується потенціал існуючих ринків та товарів. Групу стратегій інтеграційного зростання використовують у випадках стабільної позиції в галузевій конкурентній боротьбі, або якщо є

можливість залучення додаткових переваг (синергічних ефектів) за рахунок пересування усередині галузі. У таких випадках мова йде не тільки про базові стратегії конкурентних переваг, а про різні стратегії поведінки підприємства: стратегію стабілізації, стратегію реструктуризації, стратегію скорочення діяльності, ліквідації, комбінацію вищеназваних стратегій.

На думку Б. Шелегеди, Н. Касьянової [167, с. 90] визначають, що стратегії розвитку можна скомпонувати в три нерівнозначні групи: стратегії зростання, стратегії стабільності; стратегії скорочення, тобто ототожнюють тим самим стратегію зі стратегією розвитку об'єкта управління. Аналогічний підхід визначає В. Пономаренко та співавтори [143, с. 312]. Вони також ототожнюють стратегію розвитку об'єкта управління з його стратегією.

Будь-які трансформаційні процеси на підприємстві на думку О. Тридід [185, с. 82] можуть бути розглянуті як процеси розвитку. У стратегічному аспекті до розвитку слід відносити: традиційні інноваційні процеси, поєднані в програми розвитку та зростання; реінжиніринг бізнес-процесів об'єкта управління; процеси кризового розвитку й антикризового управління об'єкта управління.

О. Раєвнева [150, с. 99] стверджує, що існує два основні шляхи розвитку: конструктивний, заснований на висхідній тенденції функціонування системи, та деструктивний, заснований на спадній тенденції та припускає наявність третього шляху розвитку системи – нейтрального, тобто стагнаційного.

Дослідження показали, що між поняттями «стратегія» та «розвиток» існує тісний взаємозв'язок. Таким чином під стратегією розвитку слід розуміти комплекс рішень, які спрямовано на досягнення цілей щодо розвитку страхового ринку, формування та ефективного використання його потенціалу.

Отже, як свідчать результати даного дослідження, «стратегія» і «стратегія розвитку» страхового ринку – не тотожні поняття. Це вимагає подальших досліджень з визначення місця стратегії розвитку в існуючій

класифікації стратегій з тим, щоб створити основи формування ефективної стратегії розвитку страхового ринку.

До основних принципів формування стратегії розвитку, на нашу думку, відносять: безперервність, послідовність, системність, гнучкість. Обґрунтуймо їх значимість. Насамперед, принцип безперервності забезпечує рівномірність процесу розробки та реалізації стратегії розвитку, передбачає формування у незмінному часовому періоді нового стратегічного плану відповідно до того, як виконано попередні етапи.

Постійність (неперервність) формування та реалізації стратегії розвитку забезпечує своєчасне її корегування; високий рівень адаптації стратегічних планів завдяки їх систематичній актуалізації; сприяє її корегуванню відповідно до змін зовнішнього та внутрішнього середовища; формує умови для неперервного аналізу та перегляду стратегічних орієнтирів розвитку.

Принцип послідовності забезпечує логічний порядок етапів розроблення стратегії розвитку: збір і опрацювання масиву інформації; формування стратегічних цілей; аналіз чинників середовища функціонування; обґрунтування інструментарію та формування стратегічних орієнтирів; формування основних методичних положень щодо обґрунтування вибору стратегії; проектно-документальне оформлення обраних стратегій; впровадження обраних стратегій та перевірка результатів впровадження стратегій.

Принцип системності передбачає врахування під час розроблення стратегії розвитку всіх сфер діяльності страхового ринку, тенденцій та змін, особливостей функціонування, зворотній зв'язок в системі; спільність цілей усіх елементів тощо.

Принцип гнучкості полягає в тому, що в процесі реалізації стратегії розвитку страхового ринку виникають ситуації, які вимагають корегування та внесення змін. Метою цього принципу є одночасне розроблення декількох варіантів стратегії для різних діапазонів ділової активності, які можуть бути

реалізовані в межах визначеного періоду внаслідок впливу низки чинників та враховують песимістичні та оптимістичні прогнози. Такий принцип забезпечує високий рівень адаптації розроблених стратегічних планів завдяки врахуванню декількох діапазонів ділової активності на засадах оптимістичних та песимістичних прогнозів; сприяє формуванню реалістичних та адекватних середовищу функціонування планів; забезпечує багатоваріантність та альтернативність розроблених стратегічних планів.

Будь-яке управління повинно мати стратегічний аспект, який полягає в тому, що повинні бути встановлені стратегічні орієнтири та розроблені варіанти розвитку системи під дією управлінських впливів з врахуванням тенденцій у внутрішньому та зовнішньому середовищі та дій конкурентів. Орієнтир характеризує напрямок руху об'єкту до встановленої мети, а стратегія виступає засобом для її реалізації.

На нашу думку, процес формування стратегічних орієнтирів розвитку страхового ринку досить складний і його доцільно проводити на двох рівнях і в декілька етапів (рис. 1.1). Зокрема, формування стратегічних орієнтирів розвитку страхового ринку на першому рівні пропонується проводити в такій послідовності:

по-перше, здійснення інформаційного забезпечення, яке передбачає формування бази даних про внутрішнє середовище страхового ринку на засадах аналізу статистичної звітності, розподілу функцій, повноважень та відповідальності суб'єктів страхового ринку, рівня державного регулювання економічних процесів, системи менеджменту, маркетингу тощо. Джерелами інформації про зовнішнє середовище стають:

інформація про економічний та соціальний розвиток країни, яка публікується Державною службою статистики України;

інформація про страховий ринок, яка публікується в спеціалізованих виданнях;

інформація, що публікується самими страховими компаніями: щорічні звіти про діяльність страхових компаній; балансові звіти страхових компаній;

періодична преса, що публікує спеціалізовану інформацію про страховий ринок і страхові компанії;

інформація, що публікується у вигляді окремих випусків або додатків до економічних журналів і газет про діяльність найбільших національних страхових компаній та ін.;

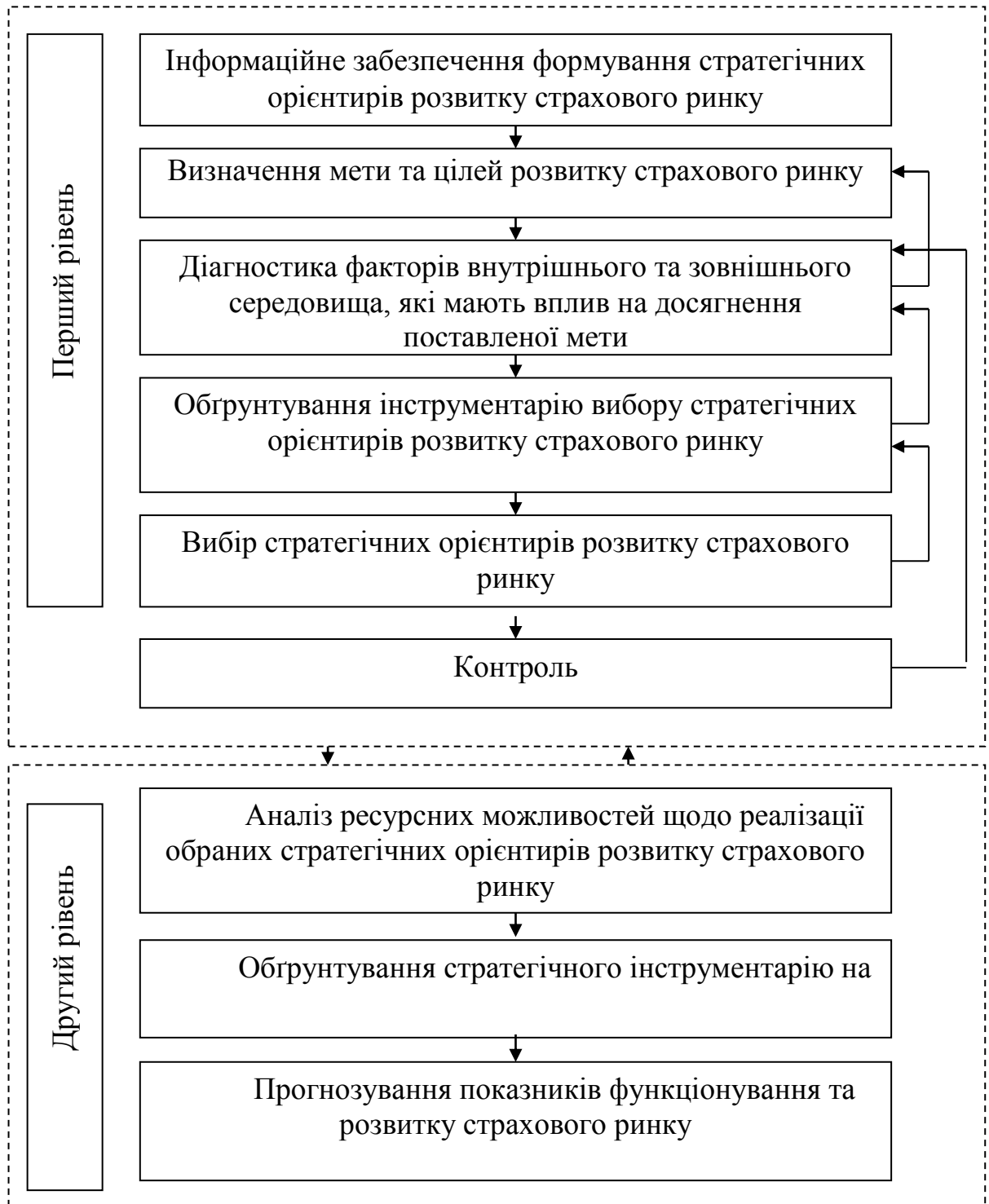


Рис. 1.1. Процес формування стратегічних орієнтирів розвитку страхового ринку

по-друге, визначення мети та цілей розвитку страхового ринку. Цілі є висхідною точкою стратегічного управління та основоположним началом організаційних відносин на страховому ринку. Тому формулювання цілі потребує конкретності, реалістичності, узгодженості (несуперечливості), результативності, досяжності та взаємодоповнюваності. Крім того, встановлюються кількісні критерії досягнення цілей перспективних напрямів розвитку страхового ринку. Найбільш значущими критеріями розвитку страхового ринку є: частка страхових виплат та премій, частка страхових виплат у структурі ВВП тощо;

по-третє, діагностика факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, які мають вплив на досягнення поставленої мети та можуть змінити напрями й динаміку розвитку страхового ринку. У дослідженні зовнішнього середовища важливо виділити два його рівні: господарський та галузевий. До чинників господарського рівня належать:

економічні – фактори, що пов’язані з оцінюванням економічного середовища: динаміка ВВП, доходів населення, його чисельності та диференціації за рівнем доходів, діючої системи оподаткування, тенденцій розвитку страхового ринку та його сегментів;

політичні – фактори, які визначають політичну ситуацію в країні та її вплив на роботу страховиків;

соціальні – фактори, які впливають на рівень і тривалість життя людей, а також формують їхню ціннісну орієнтацію;

технологічні – фактори, що пов’язані з науково-технічним прогресом, а також ноу-хау;

географічні – фактори, пов’язані з розміщенням, топографією місцевості, кліматом і натуральними ресурсами;

правові – фактори, що вивчають державний контроль і регулювання страхової діяльності підприємств, рішення уряду щодо підтримки окремих галузей (пріоритети);

міжнародні – фактори щодо міждержавних угод з урядами інших країн

з питань страхування.

На галузевому рівні аналізуються: попит та пропозиція на страхові продукти, конкуренти та ін. Внутрішнє фінансове середовище характеризує систему умов і чинників, що впливають на досягнення якнайкращих її результатів, що перебувають під безпосереднім контролем керівників і фахівців фінансових служб страхових компаній. Серед факторів внутрішнього середовища належить врахувати: кваліфікацію страховиків, капіталізацію страхових компаній, інформаційну закритість страхового ринку, вузькість каналів реалізації страхових продуктів, продуктивний асортимент, страхові тарифи;

по-четверте, обґрунтування вибору стратегічних орієнтирів розвитку страхового ринку. Обґрунтування вибору стратегічних орієнтирів розвитку страхового ринку слід здійснювати на основі вибору стратегічних позицій. За такого типу управління майбутнє передбачається на основі тенденцій розвитку не тільки власне об'єкта управління, але й процесів, які відбуваються в зовнішньому середовищі. В тім числі, планів страхових організацій, страхових технологій, запровадження нових страхових продуктів і появи нових компаній. У випадку складних ситуацій, які виникають так несподівано, що їх неможливо передбачити, для управління розвитком страхового ринку слід використовувати системи управління на основі гнучких екстрених рішень. Дане управління реалізується за допомогою ранжирування стратегічних завдань, управління в умовах стратегічних несподіванок, стратегічного управління за слабкими сигналами;

по п'яте, вибір стратегічних орієнтирів розвитку страхового ринку. Слушним є пошук альтернативних шляхів розвитку за кожним з напрямів діяльності, що потребує розвитку. При цьому можливий екстенсивний напрям розвитку, що вимагає залучення додаткових ресурсів з подальшою співпрацею з чинними організаціями зовнішнього середовища, інтенсивний – пов'язаний з удосконаленням використання ресурсів страхових компаній завдяки впровадженню нових технологій, впливу науково-технічного

прогресу, співпраці з новими організаціями зовнішнього середовища. Обґрунтування стратегічних орієнтирів розвитку страхового ринку з урахуванням альтернативних варіантів за кожним напрямом завершується вибором найперспективніших складових;

по-шосте, контроль за реалізацією сформованих перспективних напрямів розвитку страхового ринку. У випадку, якщо отримана оцінка напряму розвитку задовольняє встановленому критерію, приймається управлінське рішення щодо його затвердження. Якщо позитивний результат не буде досягнутий, необхідно повністю повторити процес планування, оскільки можуть бути помилки і неточності як у визначенні ринкової ситуації та здійсненні прогнозу її розвитку, так і в формуванні мети розвитку страхового ринку і встановлення критеріїв її досягнення.

На другому рівні процесу формування стратегічних орієнтирів розвитку страхового ринку для полегшення їх реалізації доцільно проводити їх деталізацію. Таким чином, перший рівень стратегічного планування вказує на спосіб досягнення запланованого стану, а другий рівень – на дії шляхом складання системи стратегічних орієнтирів розвитку страхового ринку.

Узагальнюючи наявні теоретичні здобутки, нами запропоновано тлумачити стратегічні орієнтири розвитку страхового ринку як систему критеріїв щодо напрямів розвитку страхового ринку на довгострокову перспективу, і пов'язані з постановкою конкретних цілей і завдань, розробкою плану дій відповідно до прийнятої концепції (програми, стратегії).

До особливостей стратегічних орієнтирів, на нашу думку, доцільно віднести такі:

адаптивний характер, який означає, що стратегічні орієнтири мають бути досить гнучкими, легко пристосовуватися до непередбачуваних змін зовнішніх чинників;

суб'єктивний характер стратегічних орієнтирів, заснований на припущеннях, думках, пов'язаних з деяким ступенем невизначеності та ризику. Для того, щоб ефективно конкурувати у світі бізнесу, необхідно

постійно займатися збиранням, зберіганням і аналізом великого обсягу інформації про відповідний сегмент страхового ринку;

стратегічні орієнтири повинні розроблятися з точки зору перспективи розвитку страхового ринку, а не конкретного сегменту.

Отже, формування стратегічних орієнтирів розвитку страхового ринку дозволить вирішити завдання по зростанню обсягу та якості страхових послуг, підвищенню рівня капіталізації та фінансової надійності страхових компаній, а також ліквідності їх активів. Тільки на основі формування методичних аспектів та інструментарію оцінки стратегічних орієнтирів можливе ефективне управління розвитком страхового ринку, тому необхідним стає розробка концептуальних положень стратегічного управління.

1.3. Концептуальні положення стратегічного розвитку страхового ринку

Концептуальні положення стратегічного розвитку страхового ринку охоплюють теоретичні підходи щодо стратегічного управління, методичні підходи та механізм розвитку страхового ринку країни (методичний рівень), удосконалення та розвиток моделей, методів, форм та інструментів формування стратегічних орієнтирів розвитку страхового ринку країни (модельно-інструментальний рівень). Формування напрямів стратегічного розвитку страхового ринку доцільно почати з теоретичного осмислення існуючих наукових підходів і методів. Теоретичною основою стратегічного розвитку повинні стати базові і прикладні теорії, макроекономічні закони, методичні підходи і принципи, вибір яких обумовлений вимогами до формування стратегічних орієнтирів розвитку страхового ринку.

Сукупність досліджень з теоретико-методичного та інструментального рівнів формування і впровадження системи стратегічних орієнтирів визначає

схему концептуальних положень стратегічного розвитку страхового ринку (рис. 1.2).

При розробці стратегічних орієнтирів розвитку страхового ринку необхідно ґрунтуватися на наступних базових і прикладних теоріях:

1. Теорія стратегічного управління розглядає процес управління страховим ринком на стратегічному рівні. В даний час не існує єдиного розуміння поняття стратегії, єдиної класифікації стратегій, загальноприйнятого підходу до формування стратегії розвитку страхового ринку, що істотно ускладнює процес планування і ухвалення стратегічних рішень. В той же час існуючі методичні підходи, методи і процедури стратегічного планування [20, 27, 62, 75, 182] можуть і повинні стати теоретичною базою формування стратегічних орієнтирів розвитку страхового ринку. Так, пропоновані стратегічні орієнтири повинен ґрунтуватися на таких методах стратегічного аналізу і планування, як метод дерева цілей, метод побудови *BSC*, методи аналізу зовнішньої і внутрішнього середовища, формалізовані моделі вибору стратегії.

2. Теорія ухвалення рішень [53, с. 66], основні поняття якої – альтернатива, рішення, вибір, корисність, оптимізація та ін. – являються загальними для ряду областей і розділів економіко-математичних методів і широко використовуються в процесі розробки стратегічних орієнтирів. Вибір стратегічних орієнтирів з безлічі можливих варіантів відноситься до розряду індивідуальних завдань ухвалення рішень. При цьому необхідно врахувати інтереси і переваги окремих зацікавлених груп, щоб вибрана альтернатива задовольняла б максимум потреб. Коли можливих альтернатив багато, увага особи, що ухвалює рішення, не може зосередитися на кожній з них. У таких ситуаціях зростає необхідність в чітких правилах і процедурах вибору, залучення експертів, оцінки ухвалених рішень. Таким чином, використання теорії і методів ухвалення рішень в процесі формування стратегічних орієнтирів є необхідним, особливо на етапі вибору стратегій розвитку страхового ринку.



Рис. 1.2. Концепція стратегічного розвитку страхового ринку

Окрім базових і прикладних теорій теоретичною базою, яка використовується при формуванні стратегічних орієнтирів розвитку страхового ринку, є наступні економічні закони [53]:

1. Закон композиції, що відображає необхідність узгодження цілей страхового ринку при формуванні стратегічних орієнтирів його розвитку. При цьому середньо- і короткострокові цілі повинні бути направлені на досягнення стратегічних цілей розвитку страхового ринку. При цьому виникають проблема визначення єдиної (головною) стратегічної мети і проблема узгодженості цілей. В рамках формування стратегічних орієнтирів розвитку страхового ринку передбачається побудова дерева цілей, які направлені на підтримку основної мети більш загального характеру. При об'єднанні функціональних стратегій розвитку страхового ринку в комплексну стратегію буде враховуватися стратегічна мета верхнього рівня, що забезпечить збалансованість побудованої системи цілей.

Слід зазначити, що при подібній структуризації цілей страхового ринку необхідно також використовувати системний, функціональний і структурний підходи, а також методи аналізу і синтезу;

2. Закон пропорційності характеризує необхідність певного співвідношення між частинами цілого, їх співрозмірність і відповідність. Досягнення необхідних пропорцій (співрозмірності, відповідності) рівнозначне підвищенню життєздатності системи і ефективності її функціонування. В рамках стратегічного розвитку страхового ринку використання закону пропорційності означає рівні пріоритети (пропорції) між стратегічними орієнтирами розвитку. Іншими словами, стратегічні орієнтири розвитку не зв'язані ієрархічною залежністю, а відповідають один одному по значущості для страхового ринку і рівню управління, на якому вони формуються і реалізуються;

3. Закон синергії означає, що сума властивостей системи не рівна сумі властивостей її компонентів. Під властивістю компоненту розуміється склад параметрів, їх взаємозалежність і динаміка, що характеризують компонент.

При високій організованості системи сума властивостей системи буде вища за суму властивостей її компонентів (позитивний синергетичний ефект) і навпаки (негативний синергетичний ефект). При цьому рівень організованості страхового ринку як системи залежить від дотримання принципів раціоналізації його структур, що означають, що при проектуванні системи необхідно вивчити і застосувати дані теорії, закони і підходи;

4. Закон єдності аналізу і синтезу припускає розгляд в діалектичній єдності процесів структуризації, деталізації, спеціалізації (тобто аналізу) і процесів з'єднання, укрупнення, інтеграції (тобто синтезу). Мета аналізу системи – більш повне пізнання особливостей її функціонування при заданій структурі. Синтез акцентує увагу на єдиному функціонуванні системи. Стосовно процесу формування стратегічних орієнтирів розвитку аналіз означає розгляд страхового ринку і його системи управління як сукупності підсистем у всьому різноманітті зовнішніх і внутрішніх зв'язків, а функції стратегічного планування страхового ринку як сукупність функцій формування стратегій розвитку; синтез припускає композицію вибраних функціональних стратегій страхового ринку в єдиний комплекс стратегій.

Окрім вище перелічених теоретичних передумов, в основу стратегічного страхового ринку, який розробляється, покладені наступні підходи і принципи:

1. Системний підхід, в рамках якого всі об'єкти управління, у тому числі і страховий ринок, розглядаються як система, що складається з наступних груп елементів:

зовнішнє оточення, що включає вхід, вихід системи, зв'язок із зовнішнім середовищем, зворотний зв'язок;

внутрішня структура – сукупність взаємозв'язаних компонентів, що забезпечують процес дії суб'єкта управління на об'єкт, переробку входу у вихід і досягнення цілей системи.

Регулювання системи забезпечує таку її діяльність, при якій вирівнюється стан виходу системи по заданій нормі. Отже, головне завдання

зводиться до встановлення заданого стану функціонування системи, передбаченого плануванням. Складність управління залежить, перш за все, від кількості змін в системі і її оточенні.

В цілому системний підхід і можливості його використання широко висвітлені в літературі [53]. Стосовно стратегічного розвитку страхового ринку застосування системного підходу означає наступне:

система управління страховим ринком як сукупність підсистем; при цьому деталізація системи на окремі компоненти може здійснюватися на основі різних критеріїв;

сума властивостей системи не рівна сумі властивостей її компонентів;

при встановленні взаємозв'язків і взаємодії системи стратегічного планування із зовнішнім середовищем слід спочатку формулювати параметри «виходу» системи, потім визначати дії зовнішніх і внутрішніх чинників, вимоги до «входу» системи, канали зворотного зв'язку, а вже потім проектувати параметри процесу в системі;

при побудові системи цілей і в процесі формування стратегічних орієнтирів розвитку страхового ринку вивчення ієрархічності системи і процес її структуризації необхідно починати з визначення системи вищестоящого рівня і встановлення зв'язків з цією системою;

2. Логічний підхід [53] реалізується через систему принципів діалектичної і формальної логіки, основними з яких є:

принцип об'єктивності розгляду об'єкту, що вимагає при його дослідженні виходити з самого об'єкту, а не з думки про нього;

принцип всебічності розгляду об'єкту, тобто вимога розглядати об'єкт у всіх його зв'язках і взаєминах;

принцип історизму, що вимагає розглядати об'єкт в його розвитку, зміні, вивчати стадії його розвитку з тим, щоб передбачити його майбутній стан;

3. Функціональний підхід застосовується у поєднанні з системним та процесним. Він полягає в тому, що параметри потреб контрагентів

страхового ринку розглядаються як сукупність функцій, які повинні бути виконані. Після визначення функцій створюються декілька альтернативних способів для виконання цих функцій і вибирається той з них, для якого співвідношення витрат і корисного ефекту буде оптимальним. Одним з інструментів функціонального підходу є функціонально-вартісний аналіз. Стосовно процесу стратегічного розвитку страхового ринку ланцюжок функціонального підходу до управління «потреби - > функції ->» показники майбутнього об'єкту -> зміна або формування структури системи» може бути представлена таким чином: потреби контрагентів, зацікавлених в результатах діяльності страхового ринку -> необхідність формування стратегічних орієнтирів, які задовольняють дані потреби і забезпечують конкурентоспроможність страхового ринку -> стратегічні цілі розвитку -> формування системи стратегічних орієнтирів розвитку страхового ринку, яка дозволяє забезпечувати і підтримувати необхідний конкурентний рівень;

4. Процесний підхід розглядає функції управління в їх взаємозв'язку між собою. Під процесом розуміється система взаємозв'язаних дій з дослідження ринку, планування, організації діяльності, обліку і контролю, аналізу і регулювання, а також мотивації. В рамках процесу стратегічного розвитку страхового ринку входом процесу є потреби контрагентів відносно результатів діяльності страхового ринку, виходом - комплекс стратегічних орієнтирів, які забезпечують задоволення даних потреб. Завдання страхового ринку – формування стратегічних орієнтирів розвитку так, щоб забезпечити збалансованість інтересів контрагентів і їх максимальне задоволення;

5. Структурний підхід [53; 27] полягає у визначенні пріоритетів серед чинників, методів, принципів і інших інструментів в їх сукупності з метою раціонального розподілу ресурсів. При реалізації структурного підходу в рамках процесу стратегічного розвитку страхового ринку необхідно провести ранжирування чинників, що впливають на даний процес, а також попередню структурування об'єкту дослідження і управління;

6. Принцип наукової обґрунтованості означає, що всі вживані методи і

підходи до управління об'єктами повинні бути науково обґрунтовані;

7. Принципи аналізу, планування і прогнозування мають на увазі використання при формуванні системи стратегічних орієнтирів розвитку страхового ринку таких найважливіших інструментів, як аналіз, синтез, експеримент, моделювання;

8. Принцип ефективності припускає досягнення планованого (передбачуваного) результату в заданому тимчасовому інтервалі паралельно з прагненням до мінімальних витрат ресурсів. До проявів даного принципу можна віднести оптимальність організації управління об'єктами, показники результативності та ін.;

9. Принцип адаптації означає реалізацію здатності системи цілеспрямовано змінюватися відповідно до умов, що змінилися, пристосовуючись до них;

10. Принцип збалансованості передбачає, що система стратегічних орієнтирів повинна бути урівноважена з погляду вимог зовнішніх і внутрішніх контрагентів страхового ринку, особливостей його функціонування, стадії його розвитку і зовнішнього середовища.

Використання згаданих вище теорій, підходів і принципів в процесі стратегічного розвитку страхового ринку дозволить вивчити і адекватно відобразити об'єктивні властивості процесів стратегічного планування і на цій основі сформулювати методи і процедури вибору стратегічних орієнтирів розвитку страхового ринку.

Оцінка розвитку страхового ринку припускає зіставлення кількісних і якісних характеристик (стратегічних орієнтирів). Методичний підхід до оцінки рівня стратегічного розвитку страхового ринку враховує вплив окремих складових стратегій (маркетингової, організаційної, фінансової, кадрової та інформаційного забезпечення), і дає змогу на підставі отриманого значення рівня здійснювати обґрунтований вибір стратегічних орієнтирів розвитку страхового ринку.

Пропонований методичний підхід дозволяє проводити оцінку рівня

розвитку страхового ринку станом на певну дату з використанням відносної невеликої кількості найбільш інформативних показників. Також даний методичний підхід характеризується доступністю і простотою, оскільки для її проведення використовується інформація публічній звітності. Методичний підхід щодо оцінки результативності реалізації Концепції розвитку страхового ринку є інструментом, який дозволяє оцінити якість стратегічного розвитку страхового ринку є універсальним і відрізняється відотною простотою.

Ефективні стратегічні рішення мають базуватися на якісній та кількісній оцінках умов і чинників, які справляють вплив безпосередньо на страховий ринок і поза ним. Тому без необхідної інформації неможливо правильно виявити і оцінити всю сукупність чинників, що визначають реальний стан середовища, в якому функціонує страховий ринок.

Одним із значущих елементів концепції є механізм розвитку страхового ринку, який є сукупністю законодавчих актів, правових норм, методів та інструментів за допомогою яких забезпечується досягнення цілей та вирішення завдань.

При формуванні механізму розвитку страхового ринку, а також його основних елементів вирішуються наступні завдання: визначення мети, завдань і принципів механізму; визначення умов і чинників його функціонування; визначення суб'єктів та об'єктів механізму; розробка методів, способів і інструментів управління; визначення результатів і розробка моніторингу результатів.

Формування механізму розвитку страхового ринку починається з визначення принципів його функціонування. Отже, формування механізму розвитку страхового ринку повинно базуватися на принципах. Основними з них є:

1. Принцип системності. В загальному виді під системою розуміють сукупність взаємодіючих елементів, які складають цілісне утворення. Також системі притаманні ієрархічність, здатність до декомпозиції, динамічність,

взаємозв'язок підсистем та цілеспрямований характер процесів. Тому використання принципу системності при розробці механізму розвитку страхового ринку дозволяє побудувати її ефективну структуру;

2. Принцип комплексності. Комплексний аналіз функціонування механізму розвитку страхового ринку, тобто аналіз всіх його системних складових, допоможе повніше виявити можливості його існування та ефективного розвитку;

3. Принцип балансу інтересів. Для оптимізації існування та функціонування страхового ринку необхідно підтримувати баланс інтересів держави, страхових компаній та споживачів страхових послуг. Оскільки інтереси цих сторін дещо відрізняються (наприклад, страхова компанія бажає підвищити прибуток, а споживач – зменшити витрати), то додержання принципу балансу інтересів дозволить знайти правильні рішення для задоволення потреб споживачів та своїх інтересів;

4. Принцип оперативного та гнучкого реагування. Сучасний розвиток економіки характеризується небезпекою швидких змін особливо в зовнішньому оточенні. А для підтримання розвитку страхового ринку необхідно оперативно пристосуватися до змін. Тобто механізм розвитку страхового ринку повинен гнучко відреагувати на зміни і працювати безперебійно;

5. Принцип врахування ризиків. Для того, щоб не виникли ситуації, коли прийняте рішення призвело до будь-яких (в тому числі фінансових) втрат, необхідно зважувати можливі рішення з точки зору ризику наслідків.

Загалом, розробка механізму розвитку страхового ринку згідно вищеназаних принципів дозволить побудувати його у відповідності до вимог ринкового господарювання.

Цілями формування механізму розвитку страхового ринку можуть бути наступні: забезпечення зростання обсягів діяльності, прибутковості, платоспроможності, підвищення конкурентоспроможності, збалансованості між структурними підрозділами та досягнення соціального ефекту.

Найважливіше значення при формуванні механізму мають умови і чинники, які безпосередньо впливають на розвиток страхового ринку. При визначенні умов і чинників формування механізму розвитку страхового ринку, виділяють чинники зовнішнього і внутрішнього середовища, які мають на нього найбільший вплив.

Внутрішні загрози породжуються в основному неадекватною До чинників внутрішньої середовища страхового ринку відносять:

страхові продукти (послуги з конкретних видів договорів страхування);
систему організації продажів страхових полісів і формування попиту на страхові продукти;

гнучку систему тарифів (ціни, пільги, знижки, націнки, штрафи, пеня і так далі);

власну інфраструктуру страховика (агентства, контори, філії, представництва, канали комерційного зв'язку);

матеріальні і фінансові ресурси, які визначають положення страховика;
людські ресурси страхової компанії;

фінансове положення страхової компанії і довіра до неї з боку фінансових інститутів;

ліквідність страхового фонду.

Усі елементи внутрішнього середовища страхового ринку взаємопов'язані. Вплив на один із них спричиняє дію в інших.

До чинників зовнішнього середовища розвитку страхового ринку відносять: стрімкий розвиток інтеграційних та глобалізаційних процесів, інтернаціоналізація світового ринку страхових послуг; високий рівень мобільності, взаємозв'язку та взаємозалежності страхового і фінансового ринків, заснованого на новітніх технологіях; різноманіття і динамізм існуючих фінансових інструментів; нездатність фінансових інститутів та наглядових органів в належній мірі контролювати кризові явища; високий рівень залежності від зовнішнього перестраховування; шахрайство у страхуванні; недосконалість національного законодавства у страховій сфері;

нерозвиненість фондового ринку країни; зростання залежності національного страхового ринку від іноземного капіталу; збереження тенденцій затягування виходу із економічної (фінансової), політичної кризи [51, с. 91–93].

Формування механізму дозволяє ухвалювати своєчасні та якісні управлінські рішення з питання вдосконалення розвитку страхового ринку розвитку страхового ринку. Його дія сприяє формуванню і посиленню потенціалу розвитку страхового ринку, отриманню конкурентних переваг і ефективності діяльності в цілому.

Встановлено, що механізм розвитку страхового ринку повинен постійно пристосовуватися до умов зовнішнього і внутрішнього середовища, тому доцільно відстежувати ці зміни і вносити корективи до механізму.

Формування концепції розвитку страхового ринку передбачає використання різних методів. Методи діагностики розвитку – це способи впливу управлінської дії на керовані об'єкти з метою досягнення поставленої цілі.

До методів діагностики розвитку відносять:

розрахунково-аналітичні, до яких можна віднести балансовий, нормативний, інженерно-економічний та ін.;

графічно-аналітичні, наприклад, трендові, мережеві, регресійно-аналітичні, методи кореляції трендів та ін.;

економіко-аналітичні, зокрема методи лінійного, нелінійного і динамічного програмування, моделі теорії ігор і теорії масового обслуговування та ін.;

евристичні, до яких відносяться методи експертної оцінки (індивідуальної, колективної, систематично колективної, колективно сумісної, масової та ін.), метод сценаріїв та ін.

Стратегічне управління розвитку страхового ринку будується на сукупності інструментів, які доцільно згрупувати за такими ознаками:

державно-адміністративні інструменти управління розвитком страхового ринку (стратегічне планування, наукові дослідження страхового

ринку, контроль за якістю страхових послуг, кадрове забезпечення);

нормативно-правові інструменти, що розробляються і впроваджуються центральними органами влади і передбачають загальну організацію і правову регламентацію страхової діяльності, створення сприятливого нормативно-правового поля для всіх суб'єктів страхового ринку;

економічні інструменти, що передбачають оптимізацію кількості податків, надання податкових пільг та регулювання й стимулювання розвитку страхового ринку.

Інформаційне забезпечення являє собою складову розвитку страхового ринку, основною метою якої є забезпечення швидкого мобільного збирання та опрацювання інформації, її подання в зручному для прийняття стратегічних управлінських рішень вигляді.

Формування інформаційного забезпечення розвитку страхового ринку здійснюється в кілька етапів: збирання стратегічної інформації; опрацювання інформації; формування карти результатів опрацювання інформації.

Стратегічна інформація, яка має використовуватися в процесі стратегічного розвитку страхового ринку, є організованою сукупністю таких даних, які пройшли аналітичне опрацювання і підготовлені до конкретного і певного використання в процесі стратегічного планування.

Отже, створення інформаційного середовища, яке сприяє досягненню стратегічних цілей, в сукупності є інформаційним забезпеченням. Його основними структурними складовими є: інформаційна база, інформаційні потоки, що сполучають зовнішні, внутрішні джерела інформації і її користувачів, а також систему підтримки ухвалення стратегічних рішень. Основні завдання інформаційного забезпечення полягають в задоволенні потреб керівників, які розробляють стратегічні орієнтири, в аналітичній інформації; формування, розміщення, наповнення, підтримка, актуалізація і використання інформаційних ресурсів, необхідних для розробки, оцінки і коректування стратегії; створення і розвиток систем обробки і передачі інформації.

Для вирішення вище перелічених завдань необхідно реалізувати наступні функції: отримання із зовнішніх і внутрішніх джерел даних, необхідних для ухвалення стратегічних рішень, їх перетворення, зберігання, аналіз і підготовка звітів. Стратегічна інформація є даними, що пройшли аналітичну обробку і підготовлені для використання в процесі розробки і реалізації стратегічних орієнтирів розвитку страхового ринку. Її найбільш важливими класами є: інформація про зміну зовнішнього середовища; інформація про потенціал розвитку страхового ринку; інформація про бізнес-процеси. Отже, в процесі обґрунтування вибору стратегічних орієнтирів розвитку страхового ринку потрібна інформація, що відноситься до різних тимчасових періодів. Для ухвалення стратегічних рішень необхідна аналітична інформація про стратегічні альтернативи, що забезпечують страховому ринку довготривалі конкурентні переваги. При проведенні стратегічного аналізу використовується ретроспективна і прогностична інформація, яка охоплює період 3–5 років.

До принципів інформаційного забезпечення управління:

єдності інформації (єдність економічних даних за умови організації планування, контролю та власне управління на всьому шляху руху інформації з моменту первинного формування до моменту прийняття рішень і видачі даних на вершину ієрархії управління);

комплексності та синхронізації економічної інформації;

релевантності даних (відбір і подання таких даних, що необхідні для прийняття рішень);

забезпечення максимуму похідної інформації на підставі мінімуму вхідних даних і первинної інформації;

поділу економічних процесів і показників, що їх відображають, на керовані та контрольовані;

агрегації інформації за умови руху знизу вгору відповідно до ієрархії системи прийняття рішень (певній організаційній сходинці управління відповідає той певний ступінь деталізації інформації, що є відображенням

комплексу функцій цього рівня та ступеня централізації його управління);

єдності управління (інформація повинна передаватися строго визначеному центру для одноразового прийняття рішень щодо керованого об'єкта або процесу);

безперервності управління (безперервність актів планування, регулювання, контролю, обліку забезпечується безперервною видачею даних) [144, с. 183–185].

Запропонована концепція стратегічного розвитку страхового ринку дозволяє визначити принципи, цілі, функції і завдання, розробити інструменти і рекомендації для рішенням завдань, що направлені на ефективне управління чинниками, які погрожують розвитку страхового ринку.

Таким чином, виникає необхідність у розробці методичного забезпечення до оцінки стратегічного розвитку страхового ринку, яке дало б можливість визначити рівень його розвитку та здійснити обґрунтований вибір стратегічних орієнтирів.

Висновки до розділу 1

1. Результати дослідження стосовно визначень сутності страхування свідчать про їх значну кількість, розпорошеність, наявність деяких протиріч у визначеннях, а також про відсутність чіткої систематизації при проведенні того або іншого визначення. Так, проведено дослідження дає змогу стверджувати, що страхування розуміється переважно як: система заходів по створенню грошового (страхового) фонду; сукупність особливих замкнутих перерозподільних відносин; особливий вид економічної діяльності, пов'язаний з перерозподілом ризику; складне економіко-правове і соціальне явище; платна система фінансової компенсації.

2. Узагальнення поглядів вчених та практиків, дозволило визначити, що страхування виступає певним видом економічних відносин з приводу організації страхового захисту за рахунок створення і використання страхового фонду й інших фондів та ресурсів страховика з метою стабілізації економіки, розподілу ризиків, задоволення потреб страхувальників та власників, здійснення підприємницької діяльності, інвестування в економіку країни тимчасово вільних коштів.

3. Дослідження сутності страхового ринку в економічній літературі дозволяє зазначити, що загалом його можна розглядати як систему суспільних, економічних, фінансово-економічних чи грошових відносин, особливу соціально-економічну структуру, економічне середовище функціонування страховиків, економічний простір, сукупність страхових компаній, форму взаємозв'язку між учасниками страхових правовідносин, частину фінансового ринку, окрему сферу послуг, форму функціонування сукупного страхового фонду.

4. Обґрунтовано, що під страховим ринком слід розуміти сукупність грошових відносин між страховиком і страхувальником з приводу задоволення потреб страхувальника в страховому захисті при настанні страхових випадків і заощадженнях, з одного боку, а з іншої – потреб страховика в капіталізації страхового фонду і отриманні доходу.

5. Важливе значення у з'ясуванні природи страхового ринку має чітке визначення сутності його «продуктової» спрямованості. Проведене дослідження показали, що на сьогодні відсутнє однозначне трактування цього аспекту функціонування страхового ринку.

6. Процес формування стратегічних орієнтирів розвитку страхового ринку включає постановку цілей, розподіл ресурсів, що забезпечує досягнення поставленої мети, адаптацію до зовнішнього середовища – пристосування до ринкової економіки, координацію та регулювання внутрішніх процесів та організаційні зміни. При цьому особливу увагу

необхідно приділяти формуванню стратегічних орієнтирів, які дозволяють визначити перспективні напрями розвитку страхового ринку.

7. Розроблені в роботі концептуальні положення дозволяють на теоретичному рівні сформулювати засади ефективного розвитку страхового ринку на основі розробленого відповідного сучасним умовам методичного, модельно-інструментарного та інформаційного забезпечення.

Основні результати дисертації, що відображені в розділі, опубліковано в наукових працях автора [99; 100; 103; 106].

РОЗДІЛ 2

МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ ВІДПОВІДНО ДО СТРАТЕГІЧНИХ ОРІЄНТИРІВ

2.1. Аналіз показників функціонування світового та національного страхових ринків

Розробка стратегічних орієнтирів розвитку страхового ринку України потребує ґрунтовного та комплексного дослідження показників його функціонування, сучасного стану державного регулювання, законодавчої бази, вивчення зарубіжного досвіду та з'ясування недоліків, які належить раціоналізацією вдосконалень усунути в прогнозованому періоді. З'ясуємо сучасні особливості функціонування і розвитку світового та національного страхових ринків, і нерозв'язані питання в галузі страхування, та фактори, що зумовлюють цілеспрямований вплив державних органів влади на страхування як засобу захисту бізнесу і добробуту населення України.

Насамперед, зазначимо, що діяльність страхового бізнесу в сучасному світі багатогранна і неоднозначна. В умовах розвитку ринкової економіки збільшуються ризики втрати майна і прибутку, що породжує попит на послуги страхових компаній. Національні страхові компанії нарощуючи форми й обсяги страхової діяльності у все більшій мірі здійснюють операції перестраховання, тобто вступають у взаємовідносини як всередині країни, так і за її межами. Це спричиняє формування світового страхового ринку.

Розвиток світового страхового ринку значною мірою є відображенням тенденцій світової економіки. Як свідчать матеріали табл. 2.1, значення темпів зростання страхових премій у 2001–2013 рр. змінюються. Так за 2001–2007 рр. темп зростання обсягу страхових премій у світі становив у 2001 р. – 1,0 %, у 2002 р. – 5,5 %, у 2003 р. – 2,0 %, у 2004 р. – 2,7 %, у 2005 р. – 7,6 %,

у 2006 р. – 17,5 %, у 2007 р. – 4,6 %.

Досягнувши пікового рівня у 2006 р., страхові премії почали знижуватися у 2007 р. до 4,6 %, а починаючи з 2008 р., вони зменшилися на 3,6 %, у 2009 р. – ще на 1,1 %. Це було зумовлено розвитком світової фінансово-економічної кризи. Поступовий вихід з неї сприяв збільшенню страхових премій у 2010 р. на 2,7 %. Але у 2011 р. знову відбулося зниження темпів зростання на 0,8 %, у 2012–2013 рр. спостерігається збільшення обсягу страхових премій [223].

Найбільшу частку на міжконтинентальному страховому ринку впродовж 2001–2013 рр. (табл. 2.2) займають Європа (32–41 %), Америка (32–41 %) та Азія (20–28 %). Найбільше скорочення страхових премій відбулось у Америці та Європі, на які приходить майже 68 % світового ринку страхових послуг. Але це скорочення не було рівномірним. У 2008 р. у країнах Американського континенту обсяг страхових премій скоротився на 2,5 %, а в Європейських країнах – на 9,9 %. У 2009 р. в країнах Американського континенту обсяг страхових премій зменшився ще на 6,1 %, а в країнах Європи відбулося їх збільшення на 1,8 %. Можна стверджувати, що найбільш стабільно розвивався страховий ринок Азійських країн, де темпи приросту зазнавали коливань, але ці коливання не досягали мінусових значень. Найменший приріст страхових премій в азійських країнах спостерігався у 2006, 2009 та 2012 рр., коли він становив відповідно 2,5 %, 2,8 %, 2,2 %.

Збільшення у 2010 р. світового обсягу страхових премій на міжконтинентальному рівні забезпечувалося за рахунок їх зростання в Америці на 0,7 %, Європі – на 1,8 %, Азії – на 7,2 %, Африці – на 2,3 %; у країнах Океанії спостерігалось зниження розміру страхових премій на 1,1 %. Економічний спад в промислово розвинутих країнах на 3 % вплинув на скорочення світового страхового ринку у 2011 р. на 0,8 %. Так, впродовж 2011 р. відбулося скорочення обсягу страхових премій в країнах Європи на 5,2 %.

Таблиця 2.1

Темпи зростання страхових премій на світовому страховому ринку у 2001–2013 рр., %

Континент	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Америка	2,4	8,6	2,7	2,6	-2,9	2,4	2,7	-2,5	-6,1	0,7	1,3	2,8	-0,8
Європа	-2,0	3,5	1,1	3,0	7,7	9,7	6,4	-9,9	1,8	1,8	-5,2	-1,7	2,2
Азія	2,5	3,1	2,6	2,4	4,7	2,5	4,9	6,4	2,8	7,2	2,2	6,9	2,4
Океанія*	-1,9	-0,8	-1,9	4,4	-1,3	2,4	4,0	1,9	-11,1	-1,1	5,2	-0,1	7,1
Африка	4,1	7,7	-10,1	-3,4	9,8	9,4	1,1	8,8	-9,6	2,3	1,8	10,5	10,2
Усього у світі	1,0	5,5	2,0	2,7	7,6	17,5	4,6	-3,6	-1,1	2,7	-0,8	2,4	1,4

Джерело: складено автором за даними [223].

*Океанія: Австралія та Нова Зеландія

Таблиця 2.2

Частка світового страхового ринку у 2001–2013 рр., %

Континент	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Америка	41,13	41,47	39,33	37,6	37,4	36,3	34,9	33,98	33,19	32,49	32,21	33,87	33,79
Європа	31,66	32,43	34,76	37,0	37,6	39,6	41,4	41,06	39,61	37,34	35,93	33,28	35,16
Азія	24,71	23,76	23,32	22,6	22,22	21,2	20,7	21,86	24,33	26,76	28,24	29,19	27,55
Океанія	1,48	1,43	1,54	1,1	1,2	1,6	1,7	1,82	1,21	1,87	2,16	2,10	1,93
Африка	1,02	0,95	1,05	1,7	1,7	1,4	1,3	1,28	1,65	1,54	1,48	1,56	1,56
Усього у світі	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Джерело: складено автором за даними [223].

Найвищі темпи зростання світового обсягу страхових премій у 2011 р. спостерігалось в країнах Океанії (5,2 %).

Для аналізу тенденцій розвитку світового страхового ринку необхідно виділити два основних сегменти: страхування життя (*life*) та інші види страхування (*Non-life*). Потреба такої сегментації ринку зумовлена тим, що кожному з цих сегментів властиві свої закономірності та тенденції розвитку. Обсяг премій зі страхування життя та іншого страхування, ніж страхування життя, у 2001–2013 рр. характеризувався такими даними (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Розмір премій зі страхування у світі, млн дол. США

Рік	Страхування життя	Частка <i>Non-life</i> страхування, %	<i>Non-life</i> страхування	Частка страхування життя, %	Усього
2001	1536122	58,48	1090775	41,52	2626898
2002	1445776	59,85	969945	40,15	2415720
2003	1672514	56,88	1268157	43,12	2940670
2004	1973730	57,62	1452011	42,39	3425714
2005	2003557	58,14	1442258	41,86	3445815
2006	2125791	57,85	1549100	42,15	3674892
2007	2441823	59,16	1685762	40,84	4127586
2008	2438966	57,81	1780013	42,19	4218979
2009	2359346	57,52	1742312	42,48	4101658
2010	2520072	58,08	1818893	41,92	4338964
2011	2627168	57,15	1969519	42,85	4596687
2012	2620864	56,8	1991650	43,2	4612514
2013	2008091	56,2	2032850	43,8	4040941

Джерело: складено автором за даними [223].

У цілому за 2001–2013 рр. загальний обсяг зібраних у світі страхових премій зріс на 53,82 %, у тому числі по страхуванню іншому, ніж

страхування життя, – 86,37 %, а страхуванню життя – 30,72 %. При цьому за період, що аналізується, співвідношення цих груп страхування у загальному обсязі зібраних премій практично не змінилося. Від’ємна динаміка страхових премій в цілому спостерігалася в 2002, 2009 та 2013 рр. Премій зі страхування життя менше, ніж у попередньому році, збиралося в 2002, 2009 та 2013 рр., а зі страхування іншого, ніж страхування життя – у 2002 р.

Крім того, протягом останніх десяти років частка страхування життя має тенденцію до зменшення, але в 2007 р. вона різко збільшилася на 1,1 в.п. (далі – відсоткові пункти) і склала 59,16 %. У 2008–2009 рр. премії зі страхування життя скоротилися на 1,53 в.п. та 0,29 в.п. відповідно. Скорочення обсягу премій в індустріальних країнах стало в наслідок негативних результатів зі страхування операцій, які пов’язані з ринком акцій. Фінансова криза та стрімкий спад економіки дуже сильно вплинули на продажі продуктів *unit-linked*. Особливо, це стосується одноразових премій, що, у свою чергу, спричинило значне падіння сукупних премій у Великій Британії, Італії, Франції та Ірландії, де такі продукти є значними та поширеними. Ринки з високою часткою регулярних премій, наприклад ринок Німеччини, виявилися найбільш життєздатними. Спад продажів змінних ануїтетів у США призвів до скорочення преміального доходу на 3,8 %. У 2010 р. скорочення валових премій зі страхування життя уповільнилося і темп приросту склав 3,32 %. Продовж 2011–2013 рр. відбулося скорочення обсягів страхових премій зі страхування життя. Що стосується валових премій «*Non-life*» страхування, то їх рівень знизився. У 2011 р. спостерігається протилежна динаміка.

Незважаючи на зниження премій зі страхування життя в нових індустріальних економіках Азії, в Японії вони збільшилися на 9,6 %, в Австралії – на 18%, що було зумовлено фіскальними пільгами і тим, що у цих країнах фінансовий рік закінчується в червні.

На ринках, що розвиваються (табл. 2.4), премії зі страхування життя збільшилися у 2013 р. порівняно з 2001-м, коли зростання становило 6,5 %.

Збільшення премій продовжилося в Південній та Східній Азії (+8,7 %). У Центральній та Східній Європі премії відбулося зменшення обсягу страхових премій на 2,0%. У Латинській Америці та Карибському регіоні відбулося зростання обсягів страхових премій на 19,7% у 2011 р.

Таблиця 2.4

Річні темпи приросту світових страхових премій у 2001–2013 рр., %

Ринок	Life-страхування		Non-life-страхування	
	2001	2013	2001	2013
Індустріально розвинутих країн	-2,7	-0,2	5	1,1
Країн, що розвиваються	8	6,5	8,6	8,3
Всього у світі	-1,8	-2,7	5,4	1,9

Джерело: складено автором за даними [223].

Крім того, пожвавлення на фондовому та кредитному ринках дозволило покращити капіталізацію страхових компаній у 2009 р., особливо це стосується компаній *Non-life*-страхування. Це також позитивно впливало на відновлення та підвищення платоспроможності страховиків.

У 2008 р. премії з *Non-life*-страхування скоротилися на 0,8 %, що було зумовлено уповільненням розвитку економіки в США. Така сама ситуація була характерна для всіх індустріальних країн, крім азійських. На ринках, що розвиваються, премії зросли на 9,1 % у 2011 р. Ці ринки зазнали значно меншого впливу, ніж в індустріальних країнах, де економічний спад був набагато відчутнішим. Збитки від природних катастроф у США та Азії були великі та становили 53 млрд дол. США.

Лідируючими за обсягами страхових премій країнами у світі є США, Японія, Велика Британія, Франція та Німеччина. З часткою на ринку близько 30% протягом попередніх трьох років лідирують США (рис. 2.1). У 2007 р. друге місце належало Великій Британії, а з 2008-го його посідає Японія.

Частки Франції та Німеччини на світовому ринку у 2013 р. становили, відповідно, 5,94 % і 5,34 %. Таким чином, можна зазначити, що більше половини обсягу страхових премій у світі припадає на названі п'ять країн.

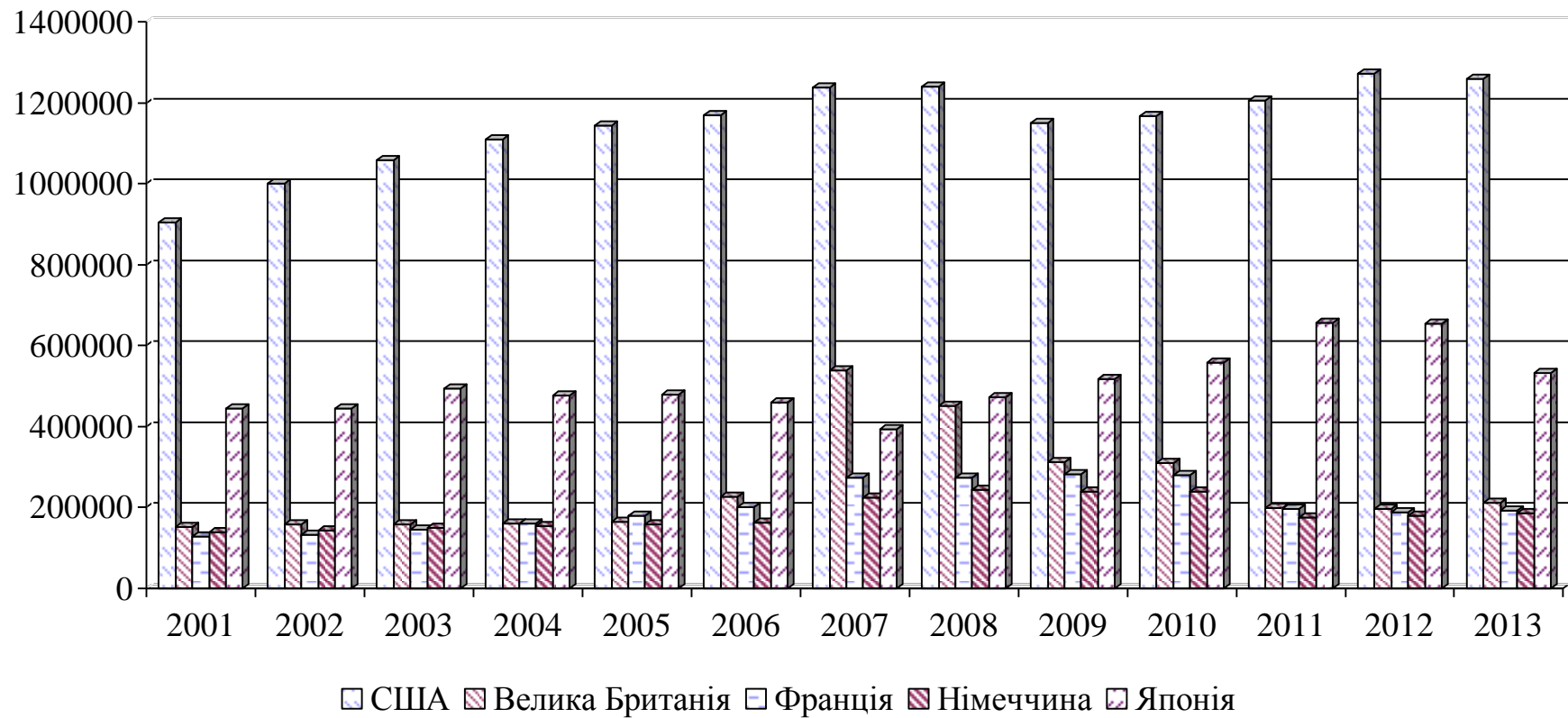


Рис. 2.1. Динаміка обсягу страхових премій за країнами – лідерами, млн дол. США

Джерело: побудовано автором за даними [223].

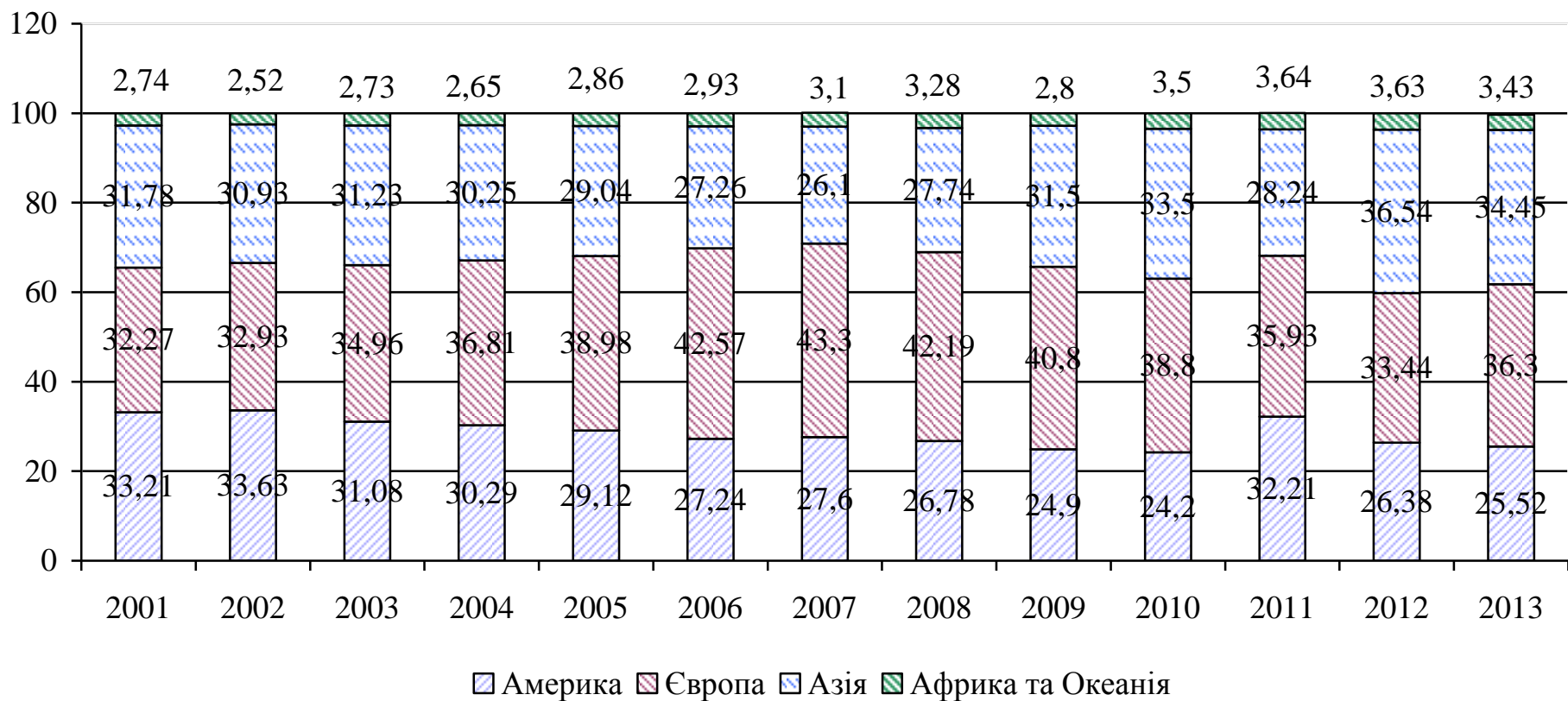


Рис. 2.2. Частка континентів світу за обсягами страхових премій страхування життя, %

Джерело: побудовано автором за даними [223].

Рівень концентрації обсягу страхових премій по п'ятьох країнах становить 58,71 %, а по 10 країнах–лідерах – 74,92 %.

Страховання життя поводить себе неоднозначно і в різних регіонах світу демонструє діаметрально протилежні результати. Провідною силою зростання світового страхування в останні роки виявилися ринки Східної Європи і Азії, тоді як деякі інші регіони продемонстрували від'ємні показники (рис. 2.2).

В 2011 р. та 2002 р. частка Європи порівняно з показником Америки були майже рівні, але протягом наступних років показник по Європі завжди мав випереджувальний темп росту відносно Америки. (у 2003 р на 3,85 в. п., у 2004 р на 6,52 в. п., у 2005 р. на 9,86 в. п., у 2006 р. на 15,33 в.п., у 2007 р. 15,7 в.п., у 2008 р. на 15,41 в.п., у 2009 р. на 15,9 в.п., у 2010 р. на 14,6 в.п., у 2011 р. на 3,72 в.п. у 2012 р на 7,06 в. п., у 2013 р на 10,78 в. п.). Частка Азії становить від 29,04 % до 36,54 %, а частка Африки та Океанії складає всього 3 %.

Динаміка збору премій зі страхування життя у світі з урахуванням інфляції становила у 2008 р. 6,8 %. При цьому ринки країн, що розвиваються, продемонстрували зростання на рівні 0,6 % цього сегменту страхового ринку. Причому у світі на ринку страхування життя зростання було зумовлене переважно попитом населення, що багатіє, тоді як на ринку ризикового страхування – збільшенням тарифів.

Страховання життя є найбільш розвинутим в Європі, Америці та Азії. Згідно з оцінками *Swiss Re Economic Research & Consulting*, збори страхової премії у 2013 р. становили в усьому світі 4,59 трлн. дол., з яких 2,62 трлн дол. США (57,15 % загального обсягу страхових премій) записані на рахунок страхування життя і 1,96 трлн дол. США – на рахунок інших видів страхування. П'ятірку найбільших страхових ринків формують США, Японія, Велика Британія, Німеччина і Франція. При цьому показник 2011 р. заробленої у світі страхової премії зріс на 5,94 % порівняно з 2010-м.

Світовими лідерами у сфері страхування у 2013 р. за обсягами зібраних премій були такі країни (табл. 2.5).

Країни – світові лідери у сфері страхування у 2013 р., млрд дол. США

Місце	Країна	Премії зі <i>Non-life</i> -страхування (1)	Премії зі страхування життя (2)	Усього премій		
				всього	% зміни до попереднього року	% від премій, отриманих у світі
1-ше	США(3),(4)	532,858	726,397	1,259,255	-1,1	27,13
2-ге	Японія (5), (6)	422,733	108,773	531,506	-15,2	11,45
3-тє	Велика Британія (6)	222,893	106,750	329,643	2,4	7,10
4-те	Китай (4)	152,121	125,844	277,965	13,3	5,99
5-те	Франція (7)	160,156	94,598	254,754	7,2	5,49
6-те	Німеччина (7)	114,349	132,813	247,162	6,3	5,33
7-ме	Італія (4)	117,978	50,576	168,554	17,1	3,63
8-ме	Південна Корея (5), (6)	91,204	54,223	145,427	-4,9	3,13
9-те	Канада (6), (8)	52,334	73,010	125,344	0,6	2,70
10-те	Нідерланди (4)	26,005	75,135	101,140	5,5	2,18

Джерело: складено автором за даними [223].

Примітка:

- (1) Перед угодами з перестраховання.
- (2) Включає страхування від нещасного випадку і хвороб.
- (3) Премії зі страхування іншого, ніж страхування життя, включає державні фонди; премії зі страхування життя включає оціночний обсяг бізнесу з групового пенсійного страхування.
- (4) Тимчасовий.
- (5) З 1 квітня 2013 р. по 31 березня 2014 р.
- (6) Бізнес зі страхування життя наведений у нетто-преміях.
- (7) Премії зі страхування іншого, ніж страхування життя, бруто-премії, включають незначну кількість перестраховувальних премій.

Варто зазначити, що на наведену десятку страхових країн – лідерів за обсягами зібраних премій припадає понад 74,13 % світового страхового ринку, на першу п'ятірку – майже 57,16 %, а на першу трійку – майже 45,68 %.

При цьому значні відмінності простежуються між світовими лідерами в

обсягах премій зі страхування іншого, ніж страхування життя. Так, США, які посідають перше місце за обсягами зазначених премій, збирають у 1,26 рази більше, ніж Японія, і в 20 разів більше, ніж Нідерланди, які посідають десяте місце у світовій таблиці по рангам. У сфері страхування життя за обсягами зібраних премій США випереджають Японію в 6,6 рази, а Нідерланди – у 9,6 разів.

До першої десятки компаній – світових лідерів страхової справи входять більшість європейських компаній. Три з десяти компаній – лідерів концентрують свою діяльність на страхуванні життя і здоров'я. Перші два місця в рейтингу займають саме компанії зі страхування життя (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

ТОП-10 глобальних страхових компаній у 2013 р., млн дол. США

Місце	Компанія	Виручка ¹	Країна	Сфера діяльності
1-ше	Berkshire Hathaway	182150,0	США	Майно/відповідальність
2-ге	AXA	165893,5	Франція	Життя/здоров'я
3-тє	Japan Post Holdings	152125,8	Японія	Життя/здоров'я
4-тє	Allianz	134636,1	Німеччина	Майно/відповідальність
5-тє	UnitedHealth Group	122489,0	США	Здоров'я
6-тє	Assicurazioni Generali	115224,4	Італія	Життя/здоров'я
7-ме	Munich Re Group	8844,8	Німеччина	Майно/відповідальність
8-ме	Prudential	81867,7	Велика Британія	Життя/здоров'я
9-тє	China Life Insurance	80909,4	Китай	Життя/здоров'я
10-тє	Zurich Insurance Group	72045,0	Швейцарія	Майно/відповідальність

Джерело: складено автором за даними [223].

Примітка:

1. Виручка включає премії, відсотки і дохід від інвестиційної діяльності, приріст або збиток капіталу і не включає депозити; включає консолідовані активи довірчих компаній і не включає податки.

Незважаючи на циклічні коливання страхових премій протягом останніх років, простежується позитивний довгостроковий тренд зростання світового страхового ринку. Самі ж циклічні коливання були обумовлені важким фінансовим становищем недержавної системи страхування; крахом

системи державного страхування; фінансовими кризами; руйнівними стихійними природними лихами, техногенними катастрофами і т. п.

Перш ніж розглядати вплив найбільших катастроф на стан і перспективи розвитку страхового ринку, зазначимо, що за ступенем потенційної небезпеки виділяють об'єкти ядерної, хімічної, металургійної та гірничої промисловості, унікальні інженерні споруди (дамби, естакади, нафто- і газосховища), транспортні системи (аерокосмічні, наземні, підводні, надводні), магістральні нафто- і газопроводи, об'єкти військово-оборонного комплексу. Аварії та катастрофи на цих об'єктах можуть породжуватися такими природними явищами, як виверження вулканів, землетруси, шторми, та ін.

Так, за даними консалтингової фірми *Eqecat*, збитки страхових компаній у зв'язку із землетрусом та цунамі в Японії склав 209,8 млрд дол. США. За даними *AIR Worldwide*, вимоги по виплатах до світових страхових компаній після руйнівного землетрусу в Японії складають 34,6 млрд дол. США.

З огляду на вищенаведене, можна виділити основні тенденції розвитку сучасного світового страхового ринку:

зростають масштаби збитків від природних катастроф, що вимагає державної підтримки при наданні страхового захисту за цим видом ризиків;

актуалізація потреби в страховому захисті від наслідків терористичних актів;

посилюється роль перестраховиків, зокрема європейських, і залучення до перестрашування нових спеціальних фінансових інструментів;

зростає гнучкість страхових продуктів завдяки застосуванню мобільних і безпроводних технологій.

Стратегічне планування розвитку страхового ринку визначає його перспективність подальшого розвитку як одного з чинників подолання кризових ситуацій, які вражають економіку країни, та вирішення тих проблем, які накопичувалися впродовж усього історичного періоду розвитку

вітчизняного страхового ринку.

Фінансова криза 2008–2009 рр., виявивши проблеми функціонування страхового ринку, ще більш загострила, поставивши в порядок дня як першочергове невідкладне завдання, необхідність планування не лише поточної діяльності страхових компаній на короткий період, а й на довготривалу перспективу.

Розвиток страхового ринку в Україні умовно можна поділити на декілька періодів.

Перший (1991–1996 рр.) – характеризувався прийняттям перших базових законодавчих актів з регулювання його діяльності. Для цього періоду характерним було функціонування страхового ринку на базі нормативних документів, які регламентували діяльність господарських товариств, але не враховували особливостей страхового бізнесу, за відсутності контролюючого органу за діяльністю страхових компаній. Така ситуація сприяла тому, що страхування стало сферою діяльності шахраїв та аферистів. 10 травня 1993 р. Кабінет Міністрів України видав Декрет «Про страхування», яким державі фактично було заборонено вживати заходів з регулювання діяльності страхувальників. Особливістю більшості компаній була побудова їхньої діяльності за принципом «фінансових пірамід» або за рахунок інфляційних процесів. Ці обставини та невеликі статутні фонди і незначні страхові резерви призвели до того, що з часом ціла низка страхових організацій припинили своє існування або виявилися на межі банкрутства. У липні 1993 р. була прийнята Постанова КМУ «Про ліцензування страхової діяльності». Для даного періоду характерним є зростання кількості страхових компаній на ринку. У 1991 р. їх налічувалося близько 28, у 1992 р. – вже 171, у 1993 р. – 455, у 1994 р. – 616, у 1995 р. – 655 [8]. Тоді ж були створені перші саморегулювні організації: Ліга страхових організацій України і на регіональному рівні – Харківський союз страховиків.

Цей період відзначався відсутністю врегульованої нормативно-правової та методологічної бази страхування, вітчизняної літератури та

кваліфікованих спеціалістів, не було структурного нагляду за страховими організаціями, а фахівці державних установ не мали необхідного досвіду і практичних навичок у регулюванні страхової діяльності. Швидке збільшення кількості страхових компаній зовсім не свідчило про наявність в Україні цивілізованого страхового ринку, але процес його створення з усіма притаманними рисами цього періоду становлення нової сфери діяльності відбувався.

Становлення цивілізованого страхового ринку в Україні відбулося за умов:

відсутності методологічної бази страхування, зокрема невизначеність таких базових категорій, як страхова сума, платіж, тарифна ставка, нетто-ставка, навантаження та ін.;

відсутності методологічної бази економіки страхування, тобто невизначеність таких понять, як собівартість, дохід, прибуток страховика і джерел їхнього формування, грубих викривлень в оподаткуванні страхової діяльності та бухгалтерського обліку страхових операцій;

високих темпів інфляції, за яких неможливо було передбачити ні страхові премії, ні страхові платежі, тобто планувати страхову діяльність, визначати стратегію її розвитку;

звуження страхового поля внаслідок падіння виробництва, доходів підприємств і населення, швидкого зростання безробіття.

Другий період (1996–2002 рр.) – розпочався з прийняттям 7 березня 1996 р. Закону України «Про страхування». За ці роки було розроблено та прийнято близько 20 постанов Уряду, 11 інструкцій та нормативних актів, які безпосередньо визначали умови діяльності у сфері страхування. З прийняттям даного закону набули чинності нові нормативи стосовно формування статутного фонду страхової організації, її ліквідності, платоспроможності, резервів страхувальників. Природно, це практично одразу спричинило значні зміни у формуванні структури страхового ринку і чисельності страхових компаній. Чисельність страхових організацій

зменшилась утричі і становила 241, але обсяг страхових премій при цьому збільшився на 30 % [199, с. 17].

4 жовтня 2001 р. був прийнятий Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про страхування», в основу якого покладено системний підхід щодо створення, діяльності, реорганізації та ліквідації страхових компаній з урахуванням законодавства України, міжнародних стандартів і практики регулювання страхової діяльності, а також закладено низку нових принципів щодо правового регулювання діяльності страхових компаній. Визначено форми та зміст державного регулювання діяльності страхових організацій, яке покладено на Державну комісію з регулювання ринків фінансових послуг, створення якої було передбачено Законом України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг».

На третьому етапі (2003–2011 рр.) – прийнято цілу низку нормативно-правових актів, у тому числі ухвалено Цивільний та Господарський кодекси України, Закони України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг», «Про недержавне пенсійне забезпечення», внесені зміни до Законів України «Про страхування», «Про оподаткування прибутку підприємств», «Про податок з доходів фізичних осіб», Податковий кодекс, а також нормативно-правові акти Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг щодо регулювання процесів здійснення дозвільних процедур, нагляду та правозастосування.

Страховий ринок України характеризується зростанням основних показників діяльності та перебуває на етапі поступового інтегрування у світовий, зростає кількість страхових компаній (табл. 2.7).

З 2001-го по 2008 рр. на страховому ринку відбулося поступове зростання кількості страхових компаній. Станом на 31 грудня 2008 р. кількість діючих страхових компаній становила 469 і зросла порівняно з 2007 р. на 23 од., або на 5,16 %.

У кризовому 2009 р. кількість страхових компаній зменшилася до 450. Поступовий вихід з фінансово-економічної кризи спричинив певне

пожвавлення на страховому ринку України, що дістало своє відображення у збільшенні у 2010 р. кількості страхових компаній до 456, але у період з 2011 р. по 2013 р. відбулося зменшення кількості страхових компаній на 49 од. На сучасному етапі характерною ознакою даного ринку є його висока концентрація. На перші 70 страхових компаній припадає приблизно 75 % страхового ринку.

Таблиця 2.7

Кількість страхових компаній в Україні у 2001–2013 рр.

Роки	Загальна кількість страхових компаній	в тому числі	
		компанії з ризикових видів страхування	компанії зі страхування життя
2001	328	309	19
2002	338	316	22
2003	367	337	30
2004	387	342	45
2005	398	348	50
2006	441	356	55
2007	446	381	65
2008	469	397	72
2009	450	378	72
2010	456	389	67
2011	442	378	64
2012	414	352	62
2013	407	345	62

Джерело: складено за даними [59].

Страховий ринок в Україні є монополізованим, і страхування досі не стало самостійною фінансовою послугою, про що свідчить той факт, що у 2009 р. найвищими були виплати в секторі страхування фінансових ризиків, який є ринкоутворюючим.

Важливими показниками, що характеризують загальний розвиток страхового ринку, є: сукупні обсяги премій та виплат, розміри статутних фондів страхових компаній, їх власного капіталу й активів, страхових

резервів; частка страхування у ВВП країни, частка ризиків, що передаються в перестраховування, та ступінь присутності іноземного капіталу.

Протягом 2001–2013 рр. на ринку страхування спостерігалось зростання валового збору страхових премій і страхових відшкодувань (рис. 2.3) 14,7 % у 2005 р. до 29,4 % у 2008 р., але у 2009–2012 рр. порівняно з 2008-м мало місце зниження цього показника на 10,4 %. У 2013 р. відбулося зростання обсягу надходжень валових витрат на 33,3 %, обсяги валових виплат зменшилися на 16,2 %.

Незважаючи на це, має місце надмірно великий розрив між сумою страхових премій і страхових виплат, що негативно позначається на розвитку страхового ринку. Доцільно в законодавчому порядку визначити максимальний розрив між зібраними страховими преміями і страховими виплатами.

Причинами низького рівня страхових виплат в Україні є: непоінформованість власників полісів у питаннях своїх прав; необґрунтоване завищення страховими компаніями розмірів страхових тарифів; відмова страховиків розробляти й виводити на ринок нові продукти, які мають досить високий ступінь ризику порівняно з уже наявними; низький розвиток класичного страхування; невиконання окремими страховиками взятих зобов'язань перед страхувальниками.

Розвиток страхового ринку характеризує співвідношення між обов'язковим і добровільним страхуванням. Обов'язкові види страхування визначено Законом України «Про страхування». Загальні умови і порядок здійснення добровільного страхування визначаються правилами страхування, що встановлюються страховиком самостійно.

Страхові премії та страхові виплати за видами страхування за 2001–2011 рр. наведено в дод. Б.



Рис. 2.3. Динаміка збирання страхових премій та страхових виплат протягом 2001–2013 рр.

Джерело: побудовано за даними [59].

У структурі страхових платежів (табл. Б.1, дод. Б) добровільне страхування займає домінуюче становище. Однак, його питома вага збільшилася у 2013 р. порівняно з 2001 р. на 2,92 в. п., тоді як обов'язкові види страхування у 2013 році відсутні. Такі зміни в структурі зумовлені зниженням страхових платежів за договорами майнового страхування – з 73,33 % до 59,18 %. Найбільш високими темпами зростали страхові платежі за договорами особистого страхування – на 5,56 в. п. Це свідчить про те, що сьогодні страховий ринок недостатньою мірою виконує свою соціальну функцію – захист інтересів громадян.

Кількість угод добровільного страхування (особливо укладених фізичними особами) залишається вкрай незначною. Усе це свідчить про сегментарну активність українських страховиків на небагатьох рентабельних напрямках.

Серед недержавних обов'язкових видів страхування найбільш інтенсивно розвивалося обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів, частка якого в загальному обсязі валових страхових премій з кожним роком зростала і на кінець 2013 р. становила 27,8 %, це складає 10,2 % страхових премій з недержавного обов'язкового страхування.

Рівень розвитку страхування життя в Україні не відповідає тенденціям світового страхового ринку. Частка премій по добровільному страхуванню життя залишається на вкрай низькому рівні, окрім того у 2009 р. спостерігається падіння показника до 4 %, хоча ще у 2008 р. частка страхування життя сягала 4,6 %. Фактично розвиток цього сегменту страхового ринку вернувся на рівень 2007 р.

За останні роки страхові виплати (табл. Б.2, дод. Б) зросли на 4222,90 млн грн. У структурі страхових виплат добровільне страхування займає найбільшу частку, його питома вага зросла у 2013 р. порівняно з 2001 р. на 3,53 в. п., тоді як питома вага обов'язкових видів страхування знизилась з 16,2% до 0,01 %. Такі зміни в структурі зумовлені зростанням

страхових виплат за договорами майнового страхування – з 34,78 % до 44,32 %. Страхові виплати за договорами особистого страхування та відповідальності зменшилися на 1,35 в.п. та 9,86 в.п. відповідно. Спостерігається зменшення страхових виплат за державним обов'язковим страхуванням – 16,19 в.п.

Щодо структури страхових виплат, найбільша їхня частка припадає на добровільне майнове страхування (44,3 %) та особисте страхування (26,9 %), найменша – на страхування фінансових ризиків (2,6 %) і страхування життя (3,2 %).

Галузева структура страхового ринку характеризується обсягом страхових премій та виплат за окремими видами страхування.

Динаміку чистих страхових премій за видами страхування представлено у дод. Г. Так, у структурі чистих страхових премій станом на 31.12.2013 найбільша питома вага традиційно належить таким видам страхування, як: автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена картка») – 5 982,2 млн грн. (або 27,8 %) (станом на 31.12.2012 даний показник становив 5 938,2 млн грн. (або 29,3 %)); страхування майна – 2 489,7 млн грн. (або 11,6 %) (станом на 31.12.2012 – 2 606,6 млн грн. (або 12,9 %)); страхування фінансових ризиків – 2 401,3 млн грн. (або 11,1%) (станом на 31.12.2012 – 2 098,4 млн грн. (або 10,3 %)); страхування від вогневих ризиків – 1 649,3 млн грн. (або 7,7 %) (станом на 31.12.2012 – 1 830,1 млн грн. (або 9,0 %)); страхування життя – 2 476,5 млн грн. (або 11,5%) (станом на 31.12.2012 – 1 809,5 млн грн. (або 8,9%)); медичне страхування – 1 395,7 млн грн. (або 6,5%) (станом на 31.12.2012 – 1 280,1 млн грн. (або 6,3%)).

У структурі чистих страхових виплат станом на 31.12.2013 найбільша питома вага страхових виплат припадає на такі види страхування, як: автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена картка») – 57,9 % (або 2 559,6 млн грн.) (станом на 31.12.2012 даний показник становив 2 478,5 млн грн. або 50 %)); частка медичного страхування (безперервне страхування

здоров'я) становить 22,9 % або 1 010,1 млн грн. (станом на 31.12.2012 – 900,8 млн грн. або 18 %).

Протягом останніх років страхові компанії України демонстрували стабільні темпи зростання. Аналіз показників ділової активності страховиків (табл. 2.8) за період з 2001 р. по 2013 р. має оптимістичний характер. Активи українських страхових компаній з кожним роком зростають. Так, загальні активи страховиків у 2013 році зросли на 18,07 %, страхові резерви зменшилися на 14,77 %, а обсяг сплачених статутних капіталів на 4,48 %.

Таким чином, у цілому, страхові компанії протягом 2013 р. не зменшили рівень своєї фінансової стійкості. Вітчизняним страховикам належить лєвова частка (приблизно $\frac{3}{4}$) загального обсягу активів небанківських фінансових установ. Водночас у 2013 р. активи банків (1278095 млрд грн.) у 19 разів перевищували активи страхових компаній (66387,5 млн грн.).

Сумарний статутний капітал українських страховиків щороку зростає в середньому на 25 %. Середній розмір сплаченого статутного капіталу українських страхових компаній у 2013 р. дорівнював 28,2 млн грн (табл. 2.8).

Викликає інтерес порівняння «потужності» вітчизняних страхових компаній і банків. У цьому змаганні явна перемога за банками. Так, у 2008 р. статутний капітал українських банків становив 82 280 млн грн., що у шість разів перевищувало статутний капітал вітчизняних страхових компаній, хоча за кількістю банків у 2,5 рази менше, ніж страховиків. Темпи зростання банківського статутного капіталу також перевищують темпи зростання статутного капіталу страховиків. Набагато вищою є й продуктивність банківського капіталу. Так, якщо на 1 грн. статутного капіталу банків припадає 4,4 грн депозитів юридичних і фізичних осіб, то на 1 грн статутного капіталу страхових компаній – лише 1,8 грн валових страхових премій. Усе це свідчить про недостатню капіталізацію страхового ринку порівняно з банківською системою [152].

Таблиця 2.8

Основні показники ділової активності страховиків за 2001–2013 рр.

Показник	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Активи за балансом, млн грн	3007,4	5329,4	10457,4	20012,8	20920,1	23994,6	32 213	41930,5	41970,1	45234,6	48122,7	56224,7	66387,5
Статутний капітал, млн грн	1036,8	1550,5	3523,9	5514,5	6 641,0	8 391,2	10633,6	13206,4	14876,0	14429,2	14091,8	14579,0	15232,5
Страхові резерви, млн грн	1184,2	1898,2	3775	8272,2	5 045,8	6 014,1	8 423,3	10904,1	10141,3	11371,8	11179,3	12577,6	14435,7

Джерело: складено за даними [59].

Проблеми недостатньої капіталізації страховиків посилилась в умовах фінансової кризи. Так, темпи збільшення капіталу страхових компаній у 2010 р. порівняно з 2009 р. зменшилися у 3 рази, а у 2011 р. капіталізація зменшення ще у 2 рази. Починаючи з 2005 р. статутні капітали страхових компаній перевищують страхові резерви і позитивна динаміка триває до 2013 р.

Слід також зауважити, що страховий ринок доволі часто використовується для зменшення розміру сплати податків в інших галузях економіки шляхом страхування та перестраховування фінансових ризиків, придбання короткострокових полісів для зменшення бази оподаткування. Характерною рисою страхового ринку України є особливості операцій з перестраховування, яке особливо швидко розвивалось у 1992–2005 рр. і, яке слід розглядати як шахрайство, форму вивезення капіталу, втечу від оподаткування. У 2013 р. порівняно з 2001 р. спостерігалось зниження частки премій, що належать перестраховикам-нерезидентам, з 17 до 5,7 % (рис. 2.4).

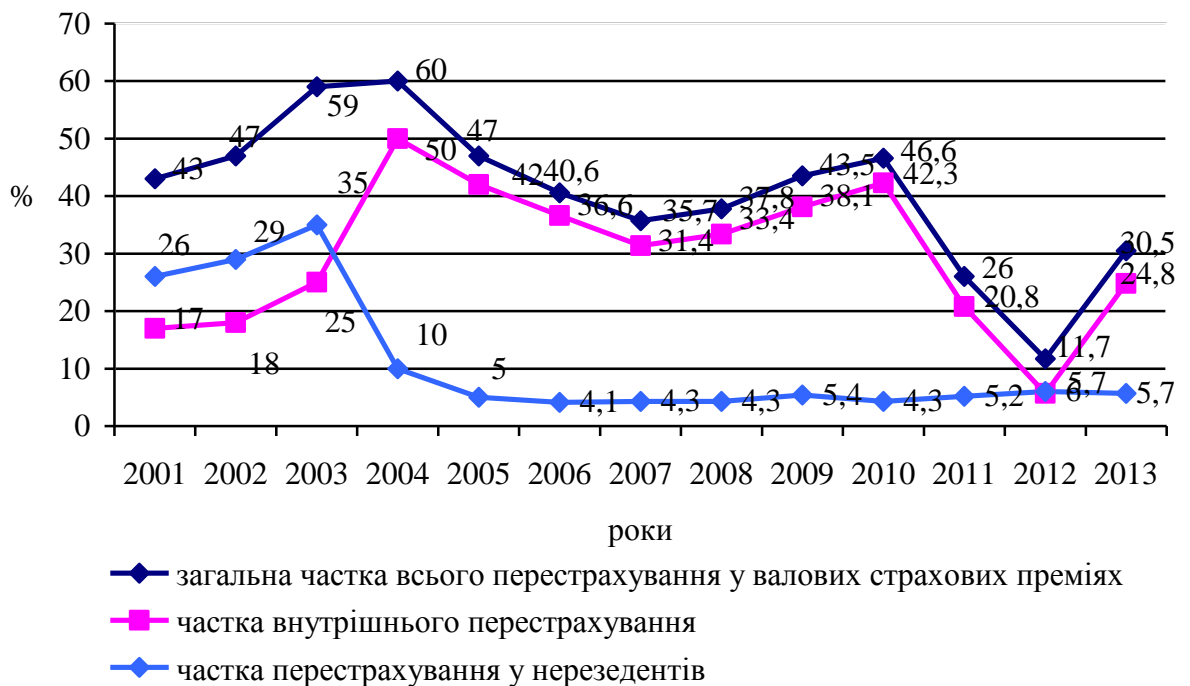


Рис. 2.4. Динаміка перестраховування в Україні у 2001–2013 рр.

Джерело: побудовано за даними [59].

Однак цей показник (індикатор) майже в 5 разів менший за порогові значення (не більше 25) [48], а тому рівень фінансової безпеки страхового ринку України за цим індикатором можна вважати досить високим. Варто зазначити, що від загальної суми сплачених часток страхових премій на перестраховування нерезидентам (1 634,40 млн грн) у 2013 р. найбільше сплачено до Російської Федерації – 38,7% (або 632,1 млн грн), Німеччини – 15,4% (або 251,0 млн грн) та Великобританії – 14,6% (або 238,8 млн грн) [59].

Розвиток і фінансова безпека страхового ринку зумовлюється часткою перестраховування на ньому. Так, висока частка перестраховування свідчить про низьку платоспроможність страхового ринку. Зростання обсягів премій на перестраховування знижує ємність страхового ринку, а частка утримання страхових компаній скорочується. Невисока частка перестраховування говорить про недостатній розвиток механізму перестраховування та низький рівень розвитку страхового ринку. Динаміку показників діяльності страховиків у сфері перестраховування за 2005–2013 рр. наведено у табл. 2.9.

За аналізований період мало місце щорічне зростання страхових премій і страхових виплат як за вихідним, так і за вхідним перестраховуванням. Протягом 2005–2011 рр. показники перестраховування характеризувалися коливаннями частки вихідного перестраховування у валових преміях з 43 % у 2001 р. до 35,7 % у 2007 р. і суттєвим збільшенням у 2010 р., коли показник дорівнював 46,6 %, але у 2011 р. спостерігається зменшення частки до 26 %. Причому більша частка премій припадала на внутрішнє перестраховування, яке в динаміці мало тенденцію до зростання. Частка зовнішнього перестраховування в Україні невисока – 5,2 % на кінець 2011 р. Протягом 2013 р. помітно збільшились обсяги внутрішнього перестраховування (у 5,8 разів) (у 2012 р. вперше за останні кілька років частка нерезидентів у вихідному перестраховуванні на 2,4 в.п. перевищила частку резидентів у вихідному перестраховуванні).

Таблиця 2.9

Ринок перестраховання в Україні у 2005–2013 рр.

Показник	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Темпи приросту, %							
										2006/ 2005	2007/ 2006	2008/ 2007	2009/ 2008	2010/ 2009	2011/ 2010	2012/ 2011	2013/ 2012
Сплачено на пере-страхування, млн грн, зокрема:	6041,1	5621,7	6423,9	9064,6	8888,4	10745,2	5906,2	2522,8	28744,8	-6,9	14,3	41,1	-1,94	+20,9	-45,03	-57,3	246,6
- перестрахови кам-резидентам	5398,4	5060,6	5654,4	8026,8	7784,1	9753,9	1182,7	1230,8	7110,4	-6,3	11,7	42,0	-3,02	+25,3	-87,87	-73,9	477,7
- перестрахови кам-нерезидентам	642,7	561,1	769,5	1037,8	1104,3	991,3	4723,5	21292,0	11634,4	-12,7	37,1	34,9	6,4	-10,2	376,50	9,2	26,5
Виплати, компенсовані перестраховиками, млн грн, зокрема:	414,5	396,3	654,7	926,5	997,9	508,6	731,6	537,8	486,7	-4,4	65,2	41,5	4,5	-47,5	43,85	-26,5	-9,5
- перестрахови кам-резидентам	347,5	273,4	329,0	504,7	680,8	219,0	164,8	181,1	85,2	-21,3	20,3	53,4	34,89	-67,8	-24,75	9,9	-53,0
- перестрахови кам-нерезидентам	67,0	122,8	325,7	421,9	287,1	289,6	566,8	356,7	401,5	83,3	165,2	29,5	-31,9	+0,9	95,72	-37,1	12,6
Рівень валових виплат, %	6,86	7,05	10,19	10,22	11,23	4,73	12,39	21,32	1,69	-	-	-	-	-	-	-	-
Рівень виплат перестраховиками-резидентами, %	6,44	5,40	5,82	6,29	8,75	2,25	13,93	14,71	1,20	-	-	-	-	-	-	-	-
Рівень виплат перестраховиками-нерезидентами, %	10,42	21,89	42,33	40,65	26,00	29,21	12,00	1,68	3,45	-	-	-	-	-	-	-	-

Джерело: складено за даними [59].

У структурі вихідного перестраховання станом на 31 грудня 2013 р. найбільше сплачено часток страхових премій за такими видами страхування як: страхування майна – 1 804,8 млн грн або 20,6% (станом на 31.12.2012 – 529,8 млн грн або 21,0 %); страхування фінансових ризиків – 1 632,6 млн грн або 18,7 % (станом на 31.12.2012 – 280,4 млн грн. або 11,1 %); страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ – 1 281,7 млн грн або 13 % (станом на 31.12.2012 – 309,8 млн грн або 12,3 %); страхування відповідальності перед третіми особами – 974,5 млн грн або 11,1 % (станом на 31.12.2012 – 256,4 млн грн або 10,2 %) [59].

Зменшення обсягу вихідного перестраховання з резидентами за 2011 р. пов'язане, перш за все, із зменшенням надходжень валових страхових премій у деяких страхових компаніях на рівні 2010 р., що вплинуло на обсяг часток страхових премій, переданих у перестраховання, а також залишення значної частини ризиків на власному утриманні.

Зазначимо, що під впливом кризи ринок перестраховання в Україні змінюється, як і всі інші. Стрімке зменшення доходів міжнародних страхових компаній через фінансову кризу вилилось у підвищення перестрахових тарифів. Хоча в абсолютних цифрах в Україні обсяги зовнішнього перестраховання є значно нижчими від внутрішнього. Вітчизняний ринок істотно залежить від іноземних компаній, і насамперед від найсильніших – *Swiss Re*, *Munich Re*, *Hannover Re*, які, не ухиляються від відшкодування збитків, на відміну від вітчизняних.

Варто зазначити, що активна робота із закордонними перестраховиками пояснюється не тільки стабільними виплатами, але й місткістю ринку: українські компанії просто не здатні взяти на себе значні обсяги перестраховання, а тому великі та складні ризики передаються, зазвичай, іноземним компаніям.

Це, зокрема, глобальні ризики, наприклад, такі, як авіаційні та космічні. Відповідальність за ними може доходити до півмільярда доларів, на що ні української, ні російської ринкової місткості просто не вистачить.

На внутрішньому ринку в Україні сьогодні перестраховуються так

звані масові види: автокаско, автоцивілка, медичні та фінансові ризики. У середині країни також залишаються сільськогосподарські ризики, що раніше брали на себе російські перестрахові компанії.

З 2008 р. умови перестраховування в Україні стали жорсткішими. Відповідно до внесених змін до Закону України «Про страхування» від 10 травня 2007 р., з моменту вступу України до Світової Організації Торгівлі (далі – СОТ) договори перестраховування можуть бути укладені тільки з тими нерезидентами, які зареєстровані в країнах – членах СОТ, що здійснюють співпрацю із Групою з розроблення фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей (*FATF*); за страховими компаніями країни, де зареєстрований нерезидент, повинен вестися нагляд уповноваженим державним органом; рейтинг фінансової надійності страховика-нерезидента повинен відповідати вимогам, встановленим Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг для рівня рейтингу міжнародного рейтингового агентства, що присвоїли даний рейтинг. Найвпливовішими міжнародними рейтинговими агентствами сьогодні є *Standart&Poors* та *MOODY'S*.

Незважаючи на високі темпи зростання кількісних показників, інституційні та функціональні характеристики вітчизняного страхового ринку в цілому не відповідають реальним потребам держави та європейським стандартам. Відставання якісних параметрів вітчизняного страхового ринку та гальмування інвестиційної активності страхових компаній зумовлені економічними, функціональними, організаційно-правовими та іншими факторами.

Серед економічних причин слід відзначити: низький платоспроможний попит на страхові послуги; невеликі обсяги і недосконала структура капіталу страховиків; нерозвинутість інвестиційних інструментів для довгострокового розміщення страхових резервів, використання на страховому ринку різних тіньових схем, маніпулювання грошовими потоками, використання страхування з метою уникнення від оподаткування (аналізуючи показник бруто – норми збитковості за 2008 р., виявлено, що 70,2 % усіх вітчизняних

страховиків здійснили страхових виплат менше 15 % щодо річних надходжень).

Серед причин, в першу чергу, треба відзначити відсутність середньо- і довгострокового планування у страхових компаніях; низька прибутковість окремих видів страхування (наприклад, добровільне медичне страхування); низький рівень кваліфікації кадрів.

Серед організаційно-правових причин слід відзначити: відсутність цілеспрямованої державної політики в галузі страхування, що призводить до безсистемності розвитку; відсутність обґрунтованої концепції розвитку страхового ринку; галузевий монополізм.

Інформаційно-аналітичні причини: низький рівень впровадження в страхову практику інформаційних технологій; недосконалість фінансової звітності страховиків і методів опрацювання даних, що не дозволяє вірогідно визначити фінансовий стан компаній і результати їх діяльності; відсутність банку даних несумлінних страхувальників; відсутність досконалих рейтингів страхових компаній, які б полегшували оцінку страховиків і вітчизняних рейтингових агентств; непрозорість даних щодо структури власності вітчизняного страхового ринку.

Соціально-психологічні причини: відсутність довіри населення і суб'єктів господарювання до страхових компаній, відсутність необхідної системи гарантування страхових виплат, відсутність страхової культури у потенційного споживача страхових послуг.

Перелічені проблеми розвитку страхового ринку свідчать про необхідність застосування нових методів та інструментів стратегічного планування для підвищення його конкурентоспроможності.

У сучасних умовах страховий ринок України характеризується незначним сектором з надання послуг зі страхування життя, який, маючи найнижчу питому вагу в загальній сумі страхових платежів, виявляє тенденцію до скорочення. Ні за одним з видів страхування не спостерігається стабільних тенденцій до прискорення темпів зростання. За темпами надходження страхових платежів можна виділити майнове страхування та

автостраховання, яке щороку випереджає загальні показники.

Отже, світовий страховий ринок характеризується стійким зростом обсягів страхових премій та зміною географічної структури. Зміни у структурі світового ринку відбулися за рахунок розвитку страхування в країнах Центральної та Східної Європи, країнах СНД і Балтії з одночасним зниженням частки країн Північної Америки, Азії, Океанії. В країнах з розвинутою економікою у порівнянні з іншими видами страхування переважним є ринок страхування життя. У країнах, що розвиваються, більший розвиток отримали ризикові види страхування. Отже світовий страховий ринок дуже розвинений і це дозволяє аналізувати його як єдиний ринковий простір.

Таким чином, страховий ринок є складною багатофакторною динамічною системою, що об'єднує низку взаємопов'язаних і взаємообумовлених підсистем: страхових продуктів, тарифів, організації продажів і формування попиту, інфраструктури тощо. Це потребує кількісного та якісного вираження в процесі стратегічного планування, яке займає чільне місце в механізмі державного регулювання страхового ринку України.

2.2. Формалізація стратегічних орієнтирів механізму розвитку страхового ринку

Питання, які пов'язані з розвитком страхового ринку потребують проведення подальших наукових досліджень. Найбільш актуальними є формалізація стратегічних орієнтирів, які являються основою обґрунтування управлінці рішень щодо забезпечення стійкого та конкурентоспроможного функціонування страхових компаній і підґрунтям для впровадження відповідного механізму розвитку страхового ринку.

На першому етапі формалізації стратегічних орієнтирів розвитку страхового ринку України проводиться аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища його функціонування (рис. 2.5), який було виконано в п. 2.1.



Рис. 2.5 Науково-методичний підхід до формування і реалізації концепції розвитку страхового ринку України

Основною метою формування стратегічних орієнтирів є розробка та

реалізація заходів щодо забезпечення розвитку страхового ринку.

В рамках поставленої мети необхідно вирішити основні завдання:

розвиток правових основ діяльності учасників страхового ринку і конкуренції серед них;

укріплення стабільності та прозорості діяльності суб'єктів страхового ринку;

вироблення напрямів і підходів до здійснення видів страхування в добровільній і обов'язковій формі;

забезпечення захисту прав страхувальників (застрахованих);

створення умов, які стимулюють інноваційну і інвестиційну активність страхових компаній і використання науково-дослідних досягнень в розвитку страхового ринку України;

вироблення інструментів ефективного державного регулювання страхового ринку;

вдосконалення системи інформаційного забезпечення розвитку страхового ринку.

Формування стратегічних орієнтирів розвитку страхового ринку відбувається в трьох напрямках: зміцнення стійкості страхового ринку, підвищення конкурентоспроможності та вдосконалення державного регулювання.

Отже, створення розвиненого й конкурентоспроможного страхового ринку, який здатний компенсувати збиток від непередбачених подій, зміцнити довіру з боку інвесторів, іноземних перестраховальників та перестраховиків, а також страхувальників, і в першу чергу, населення, можливе тільки при правильній побудові механізму його розвитку.

Формуванням механізму розвитку страхового ринку являє собою процес формування якісно нового його стану, а також зв'язків між його елементами. Сутність механізму розвитку страхового ринку полягає в тому, що ринок є відкритою системою, на яку діють внутрішні і зовнішні чинники.

При розробці механізму розвитку страхового ринку запропоновано

використовувати системний підхід. Діяльність будь-якої системи являє собою вибір і реалізацією деякого набору зв'язків з множини потенційно можливих, а також підтримка або розрив вже наявних зв'язків.

У загальному вигляді механізм розвитку страхового ринку повинен розглядатися як складна багаторівнева система, що являє собою сукупність складових її компонентів з погляду внутрішньої закінченості системи та за допомагаю методів і інструментів, форм, зв'язків і відносин (горизонтальних і вертикальних, прямих і зворотних, безпосередніх і непрямих, проміжних і кінцевих, загальних і локалізованих) впливати на нього.

Механізм розвитку в цілому досить складний, багатоаспектний, має тенденцію до трансформації відповідно до змін не тільки на страховому ринку, а й реальної економічної ситуації в країні.

Отже, під механізмом розвитку страхового ринку слід розуміти сукупність методів, форм та інструментів, за допомогою яких забезпечується функціонування і регулювання страхового ринку та здійснюється контроль за страховою діяльністю, а також захист прав та інтересів його суб'єктів.

Структуру механізму розвитку страхового ринку наведена (рис. 2.6).

Підсистема організаційно-правового забезпечення розвитку страхового ринку налічує низку законодавчих та нормативних актів, що регулюють страхову діяльність (як у цілому, так і за окремими напрямками), а саме: Конституція України; міжнародні угоди, підписані та ратифіковані Україною; Податковий кодекс України, Цивільний кодекс України; закони та постанови Верховної Ради України; укази та розпорядження Президента України; декрети, постанови та розпорядження Уряду України; нормативні акти (інструкції, методики, положення), прийняті міністерствами, відомствами, центральними органами виконавчої влади і зареєстровані Міністерством юстиції України; нормативні акти органу, який відповідно до законодавства України здійснює нагляд за страховою діяльністю; нормативні акти органів місцевої виконавчої влади у випадках, коли окремі пункти регулювання страхової діяльності було делеговано цим органом за рішенням

Президента чи Уряду України; окремі нормативні акти колишнього СРСР та УРСР, не скасовані законодавством незалежної України.

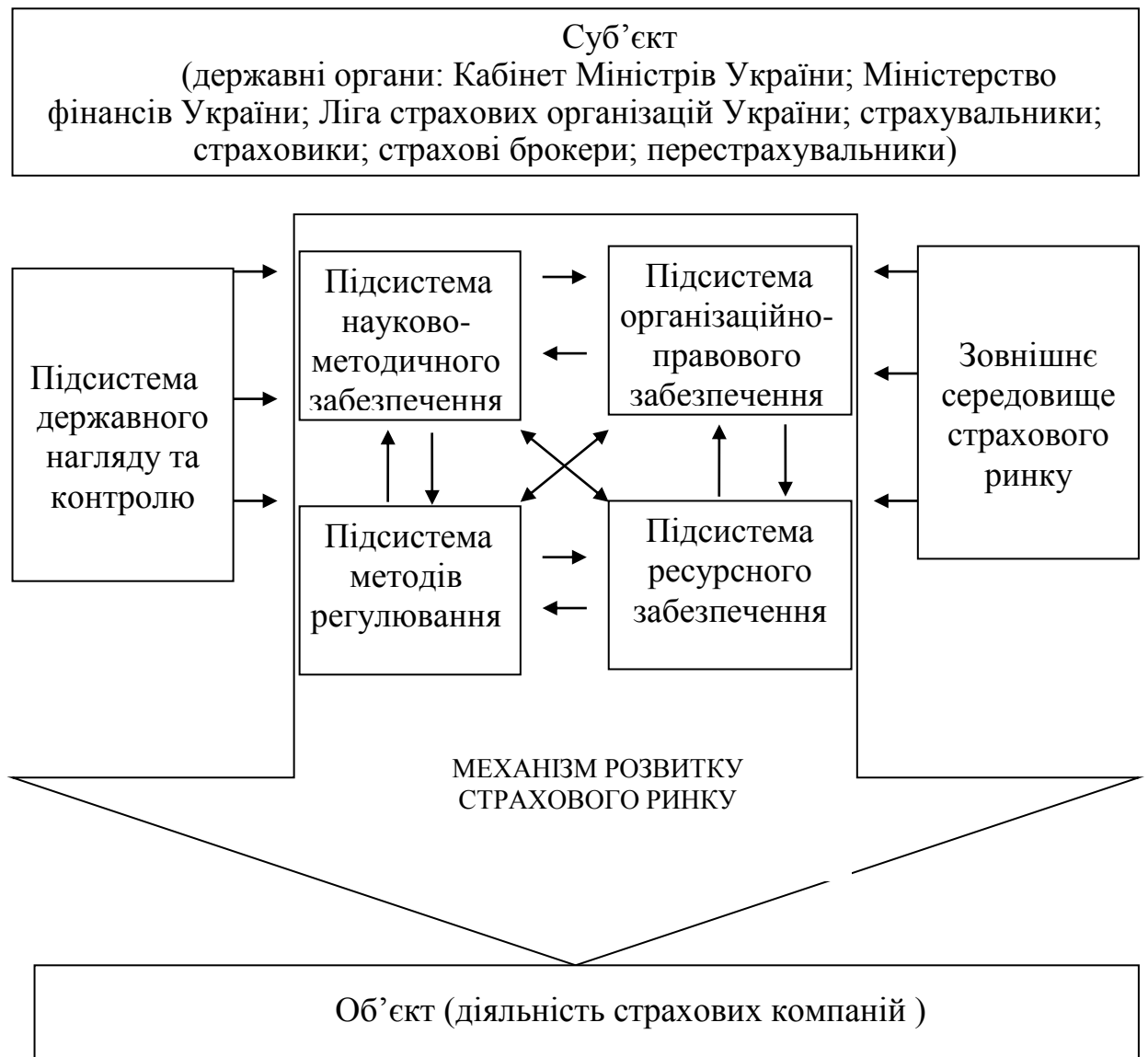


Рис. 2.6. Механізм розвитку страхового ринку України

Недостатній розвиток нормативно-правової бази, на основі якої повинна встановлюватися відповідальність за правопорушення на страховому ринку, а також неузгодженість уже прийнятих нормативно-правових актів між собою призводять до відсутності потрібного обсягу повноважень державних органів для застосування санкцій та притягнення до відповідальності юридичних і фізичних осіб за порушення страхового законодавства, зокрема за відсутність укладених договорів з обов'язкових видів страхування.

Нині в Україні відсутня комплексна державна програма (концепція, стратегія) розвитку страхового ринку, але потреба її розроблення в сучасних умовах економічної нестабільності вкрай актуальна. На нашу думку, державна програма (концепція, стратегія) розвитку страхового ринку має бути розроблена на період 2015–2020 рр.

Нами запропоновано етапи формування та реалізації Концепції розвитку страхового ринку (рис. 2.7).



Рис. 2.7. Етапи формування та реалізації Концепції розвитку страхового ринку

На першому етапі необхідно провести оцінку фактичного стану страхового ринку та окреслити тенденції його розвитку. Для цього необхідно проаналізувати основні показники функціонування та розвитку страхового

ринку. У процесі аналізу проводиться вибір ряду показників, для кожного з яких визначається вага в регресійній функції. Окремі величини характеризують різний вплив показників (змінних) на значення з'ясовуваної змінної, яка в інтегральному вигляді характеризує стан розвитку страхового ринку. Для цього потрібно розглянути такі показники й виявити щільність їх взаємозв'язку (табл. 2.10).

Таблиця 2.10

Показники оцінки розвитку страхового ринку

Показник	Розрахунок
X_1 – середньорічна страхова премія на душу населення, грн.	$\frac{\text{страхові премії}}{\text{чисельність населення}}$
X_2 – страхові виплати на душу населення, грн.	$\frac{\text{страхові виплати}}{\text{чисельність населення}}$
X_3 – частка страхових премій у грошових виплатах населення, %	$\frac{\text{страхові премії}}{\text{грошові витрати населення}} \times 100\%$
X_4 – частка страхової премії у ВВП, %	$\frac{\text{страхові премії}}{\text{ВВП}} \times 100\%$
X_5 – частка страхування життя у видатках населення, %	$\frac{\text{страхові премії зі страхування життя}}{\text{грошові витрати населення}} \times 100\%$
X_6 – частка обов'язкового страхування у видатках населення, %	$\frac{\text{страхові премії з обов'язкового страхування}}{\text{грошові видатки населення}} \times 100\%$

У загальному вигляді формулу лінійного рівняння множинної кореляції можна записати так:

$$Y(x_1, x_2, \dots, x_n) = a + b_1x_1 + b_2x_2 + \dots + b_nx_n \quad (2.1)$$

де a, b_1, b_2, b_n – параметри рівняння множинної регресії,

x_1, x_2, \dots, x_n – факторні ознаки.

На другому етапі аналіз можливих комбінацій переваг та обмежень дає змогу комплексно оцінити стан і перспективи розвитку страхового ринку. Одним із методів стратегічного аналізу є *SWOT*-аналіз, в основу якого покладено аналіз внутрішніх слабких та сильних сторін, а також ринкових можливостей та загроз.

SWOT-аналіз умов розвитку страхового ринку дозволив виявити переваги, можливості, недоліки й загрози розвитку ринку, що надалі впливатимуть на використання сильних сторін, запобігання наявним проблемам і розробку альтернативних сценаріїв його розвитку.

Фактори сильних і слабких для проведення *SWOT*-аналізу сторін були вибрані з дисперсії специфічних факторів впливу методу парних порівнянь на основі багатомірної шкали. Сильними сторонами страхового ринку, за результатами попереднього аналізу, були визначені: фінансова стійкість і надійність; широкий список послуг, що надаються; високий рівень обслуговування; обслуговування різних верств населення; поінформування населення про діяльність страхового ринку; збільшення страхових премій; розробка нових програм; філії та представництва в інших містах; гнучке ціноутворення.

Слабкими сторонами страхового ринку України визначені такі: збільшення страхових виплат; слабка програма просування послуг; відсутність маркетингових досліджень; незначне охоплення території; неоперативне реагування на зміни ринку.

Факторами, що визначені як можливості страхового ринку, є: робота з юридичними особами; співробітництво з іноземними страховими компаніями; запозичення досвіду іноземних колег; благодійна діяльність; велика кількість застрахованих; гнучка система знижок та надання пільг; прагнення населення до захищеності.

Факторами, що є загрозами страхового ринку стосовно його розвитку, визначені такі: допуск іноземних страхових компаній на український страховий ринок; загальноекономічна криза; втрата іноземних інвесторів;

слабке законодавче регулювання; зростання цін на послуги; зниження платоспроможності населення; високі тарифи.

Результати *SWOT*-аналізу умов розвитку страхового ринку наведено в табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Матриця *SWOT*-аналізу умов розвитку страхового ринку

Можливості	Загрози
1) робота з юридичними особами 2) співробітництво з іноземними страховими компаніями 3) запозичення досвіду іноземних колег 4) велика кількість застрахованих 5) гнучка система знижок та надання пільг 6) прагнення населення до захищеності	1) загальноекономічна криза 2) втрата іноземних інвесторів 3) слабке законодавче регулювання 4) зростання цін на послуги 5) зниження платоспроможності населення 6) високі тарифи
Сильні	Слабкі
1) широкий список послуг, що надаються 2) гнучке ціноутворення 3) обслуговування різних верств населення 4) поінформування населення про діяльність страхового ринку 5) збільшення страхових премій 6) розробка нових програм	1) збільшення страхових виплат 2) слабка програма просування послуг 3) відсутність маркетингових досліджень 4) мале охоплення території 5) неоперативне реагування на зміни ринку

Критерії оцінювання факторів впливу сильних і слабких сторін, можливостей та загроз стосовно стратегічного розвитку страхового ринку в перспективі являють собою 10-бальну шкалу, де 1 бал – мінімальна ступінь впливу, а 10 балів – максимальний ступінь впливу на величину стратегічного розвитку в перспективі. Бальна оцінка кожного фактора впливу проводиться з урахуванням рангу даного фактора методом парних порівнянь на основі

багатомірної шкали.

На третьому етапі визначаємо напрями стратегічного розвитку страхового ринку за варіантами. Цінним для стратегічного планування розвитку страхового ринку є не стільки прогноз ситуації через певний проміжок часу, скільки прогноз послідовної зміни ситуації в часі. Тому розробляють сценарії розвитку подій. Сценарій розвитку як опис послідовності подій від теперішнього до майбутнього стану розвитку страхового ринку ґрунтується на основі проведеного *SWOT*-аналізу. Опрацьовується декілька варіантів сценаріїв розвитку, серед яких обирається один базовий.

Сценарії є альтернативними образами майбутнього в контексті інтересів страхового ринку. Вони вказують на можливості існування певних станів і розвитку подій (незалежних змінних), які впливають на формування базових залежних змінних, що детермінують майбутнє страхового ринку і його функціонування в зовнішньому середовищі [221].

Сценарії розвитку ґрунтуються на припущеннях, які стосуються результатів впливу на майбутній стан ринку комбінації сильних та слабких сторін, можливостей та загроз у її зовнішньому середовищі. Основні типи даних сценаріїв зводяться до такого:

1) сценарій можливостей – прогноз опирається на максимальне використання своїх сильних сторін та можливостей (за одночасної мінімізації слабких сторін та загроз);

2) сценарій загроз – прогноз базується на максимальному впливі на майбутню ситуацію слабких сторін та загроз, не надаючи сильним сторонам вирішального значення;

3) інші – ґрунтуються на:

максимальному використанні можливостей та впливі слабких сторін;

максимальному впливі загроз та використанні сильних сторін;

припущенні різного ступеня використання можливостей та сильних сторін, а також неповного впливу слабких сторін та загроз.

Сценарій є інструментом, завдяки якому визначають, які види прогнозів мають бути складені, щоб описати майбутню ситуацію з урахуванням усіх головних чинників.

Нами запропоновано розглянути три можливі сценарії розвитку страхового ринку:

нульовий сценарій, тобто від уявлення, як змінюватиметься ситуація, якщо ніяких особливих заходів не вживати. Такий сценарій є також точкою відліку для розробки інших сценаріїв, показує наслідки поточних тенденцій розвитку, підпорядковує образ майбутнього домінуючим характеристикам існуючого стану. Нульовий сценарій може продемонструвати як вигідний, так і небажаний розвиток ситуації. Натомість, реалістичні прогнози повинні брати до уваги комбінацію правдоподібних майбутніх змін внутрішнього і зовнішнього середовища [222, с. 124];

несприятливий сценарій, який пов'язаний з небажанням держави вдосконалювати механізм регулювання страхового ринку та із зменшенням доходів населення і відповідно скороченням страхових послуг;

стабільний сценарій, що характеризується продовженням запланованих тенденцій; сприятливого, спрямованого на збільшення обсягу страхування, врегулювання податкової політики.

Визначення сценаріїв розвитку страхового ринку відбувається на основі обчислення індексу стратегічного розвитку (ΔIni), який розраховується за формулою:

$$\Delta Ini = \frac{\sum ni(+)}{\sum ni} \quad (2.2)$$

де ΔIni – індекс стратегічного розвитку;

$\sum ni(+)$ та $\sum ni$ – відповідно, сума проаналізованих показників, які мають позитивну динаміку за період реалізації Концепції розвитку страхового ринку, та загальна кількість проаналізованих.

Сценарій 1 – ефект отримано без відхилянь (100 %).

Сценарій 2 – ефект отримано з відхиленнями (50–99 %) за показниками реалізації Концепції розвитку страхового ринку.

Сценарій 3 – ефект отримано із значними відхиленнями (< 50 %) або його немає при реалізації Концепції розвитку страхового ринку.

На четвертому етапі повинен робитися прогноз за основними показниками функціонування та розвитку страхового ринку. Процес складання (розробки) прогнозу називають прогнозуванням. Прогнозування – процес передбачення майбутнього стану предмета чи явища на основі аналізу його минулого і сучасного, систематична інформація про якісні й кількісні характеристики розвитку цього предмета чи явища в перспективі. Прогноз здебільшого має декілька видів, найчастіше три: оптимістичний, песимістичний і середній – найбільш вірогідний, очікуваний.

Етап реалізації Концепції розвитку страхового ринку передбачає розробку державних програм і планів заходів для реалізації Концепції, а також моніторинг. План виконання заходів, спрямованих на реалізацію Концепції, розробляється та затверджується Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг України за участю Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, Міністерства фінансів України, Міністерства юстиції України та об'єднань страховиків.

Запропоновано механізм реалізації Концепції, який включає: визначення джерел фінансування, нормативно-правове забезпечення, інформаційне забезпечення, вибір критеріїв оцінки ефективності (рис. 2.8).

Механізм реалізації Концепції розвитку страхового ринку можна визначити як сукупність принципів, форм, методів та інструментів, що впливають на розвиток страхового ринку.

Другий етап реалізації Концепції розвитку страхового ринку передбачає проведення моніторингу. Моніторинг – комплекс заходів, які забезпечують систематичний контроль (стеження) за станом та тенденціями розвитку будь-яких процесів.



Рис. 2.8. Механізм реалізації Концепції розвитку страхового ринку

Моніторинг необхідно розглядати як ключовий елемент на етапі реалізації Концепції розвитку страхового ринку, що підтверджено зарубіжною практикою. Він дозволяє забезпечити не тільки якість реалізації самої Концепції, але й розвиток соціально-економічної сфери країни як головної мети загальнодержавної політики [174, с. 13] (рис. 2.9).

Управління механізмом моніторингу залежить від організації дії та використання інструментарію за визначеними функціями і принципами, що є основою ефективною та якісною реалізації Концепції розвитку страхового ринку за умов належного державного регулювання, контролю та оцінки.

Отже, запропоновані заходи, що дістали подальшого розвитку в дисертаційній роботі, при розробці та реалізації Концепції розвитку страхового ринку передбачають визначення пріоритетних напрямів розвитку страхового ринку, формування набору стратегічних альтернатив, розробку стратегічних планів та оперативне управління та державне регулювання різними аспектами страхової діяльності.

Наступною підсистемою механізму розвитку страхового ринку є ресурсне забезпечення, тобто встановлення порядку формування страхових резервів та їх розміщення.



Рис. 2.9. Етапи проведення моніторингу реалізації Концепції розвитку страхового ринку

Відповідно до Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про страхування» від 4 жовтня 2001 р. (ст. 31), страхові резерви утворюються страховиками з метою забезпечення майбутніх виплат страхових сум і відшкодувань залежно від видів страхування (перестраховання). Розмір страхових резервів має бути адекватним взятим страховим зобов'язанням і виступати гарантією платоспроможності страховика.

Страхові резерви поступово змінюються. Вони стабільно зростали у 2001–2004 рр., а у 2005 р. порівняно з 2004 р. спостерігається їх зменшення, продовж 2005–2008 рр. страхові резерви поступово зростають, у кризовому 2009 р. темпи їх зростання дещо зменшилися, оскільки збільшилися виплати страховиків при зменшенні страхових премій. У 2010 р. знову спостерігалось підвищення, у 2011 р. спостерігається незначне їх зниження, а у 2012–2013 рр. вони зростають (рис. 2.10).

Страхові резерви поділяють на технічні резерви, тобто сукупність обчислених за видами страхування, окрім страхування життя, резервів (незароблених премій, заявлених, але не виплачених збитків, збитків, які

виникли, але не заявлені, катастроф, коливань збитковості) та резерви зі страхування життя. Законодавчо визначено порядок формування та розміщення цих видів резервів. Крім того, актами чинного законодавства може визначатись окремий перелік резервів з медичного страхування, а також порядок їх формування та обліку. Відповідно до ст. 31 Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про страхування» від 4 жовтня 2001 р., Кабінет Міністрів України у разі необхідності може змінити перелік страхових резервів і порядок їх розрахунку.

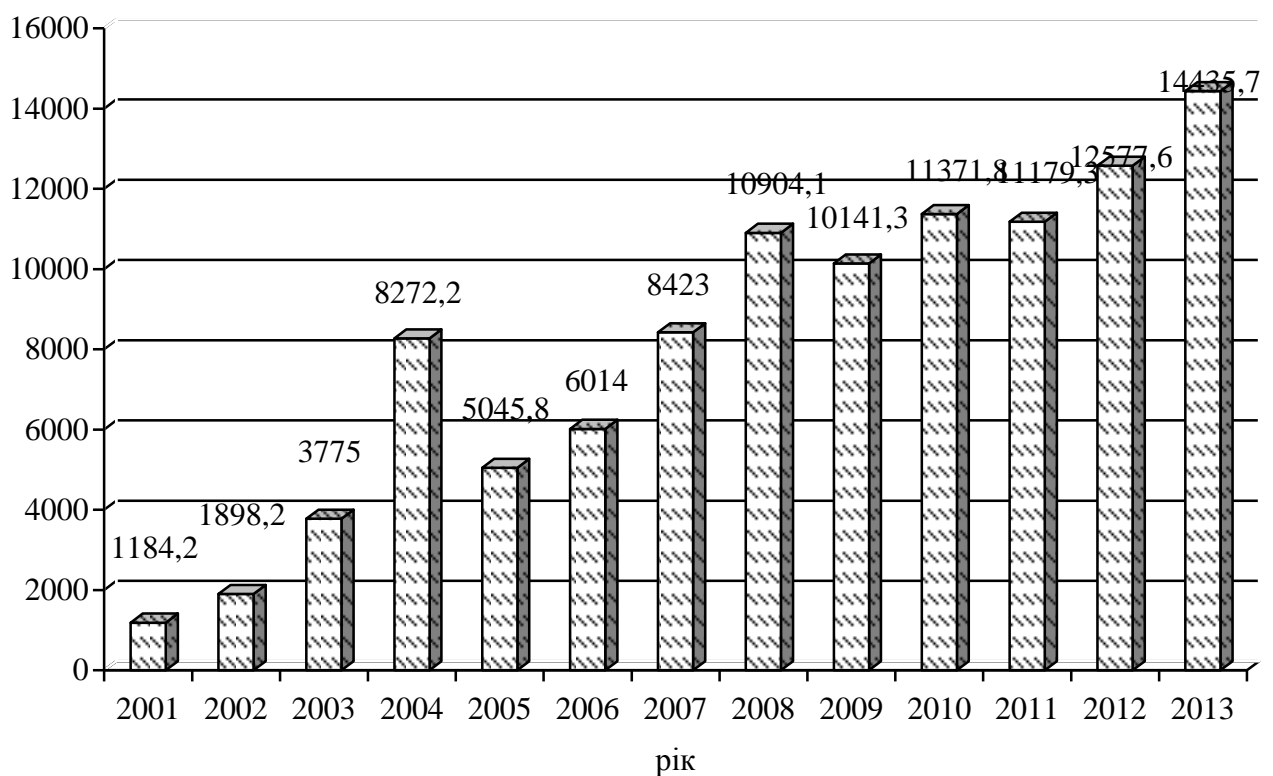


Рис. 2.10. Динаміка сформованих страхових резервів страховиками України протягом 2001–2013 рр., млн грн

Джерело: побудовано автором за даними [59].

Оскільки страхові резерви є потужним джерелом фінансових ресурсів, то держава через запровадження порядку їх розміщення може регулювати рівень їх прибутковості та ліквідності, а отже, контролювати рівень одержання доходів страховика від його інвестиційної діяльності. Відповідно до даного Закону України, кошти страхових резервів повинні розміщуватися

страховиками з урахуванням безпечності, прибутковості, ліквідності, диверсифікованості та можуть бути представлені активами таких категорій:

кошти на розрахунковому рахунку (без обмежень);

банківські вклади (депозити) (не більше 30 % в одному банку);

валютні вкладення згідно з валютою страхування (без обмежень);

нерухоме майно (не більше 10 %);

акції та облігації (не більше 40 %, при цьому: акції, які не котируються на фондовій біржі, – не більше 15 %, одного емітента – не більше 2 %; акції одного емітента, які котуються на фондовій біржі, – не більше 5 %; облігації – не більше 5 %, з них облігації одного підприємства – не більше 2 %);

цінні папери, які емітує держава;

права вимоги до перестраховиків (не більше 50 %);

банківські метали (без обмежень);

готівка в касі в обсягах лімітів залишків каси, встановлених НБУ (без обмежень);

кредити страхувальникам-громадянам, що уклали договори страхування життя, в межах викупної суми на момент видання кредиту та під заставу викупної суми;

інвестиції в економіку України за напрямами, визначеними Кабінетом Міністрів України (не більше 15 %).

Відповідно до Постанови КМУ від 17 серпня 2002 р. № 1211 «Про затвердження напрямків інвестування галузей економіки за рахунок страхових резервів» передбачено вкладення коштів страхових резервів у такі можливі проекти:

розробка і впровадження високотехнологічного обладнання, іншої інноваційної продукції, ресурсо- та енергозберігаючих технологій;

розвиток інфраструктури туризму;

видобування корисних копалин;

переробка відходів гірничо-металургійного виробництва;

будівництво житла;

розвиток транспортної інфраструктури, у т. ч. будівництво та реконструкція автомобільних доріг;

розвиток сектору зв'язку та телекомунікації [143].

Кошти резервів зі страхування життя можна використовувати для довгострокового кредитування житлового будівництва, у т. ч. індивідуальних забудовників у порядку, визначеному Кабінетом Міністрів України.

Підсистема державного нагляду та контролю. Державний нагляд за страховою діяльністю дає змогу реалізувати всі функції державного регулювання щодо найважливіших завдань розвитку страхової діяльності як на стадії запобігання системному ризику, так і на стадії стимулювання ефективності страхової системи, тобто забезпечення надійного та прибуткового функціонування страхового сектору шляхом підтримки платоспроможності страховиків та конкуренції на страховому ринку України.

Нагляд та контроль за діяльністю суб'єктів страхового ринку здійснюються за допомогою двох основних методів: моніторингу (безвиїзних перевірок суб'єктів нагляду) та інспектування (виїзних перевірок).

Страховий нагляд – це контроль за діяльністю страхових установ, який здійснюється державними органами [55]. Органи страхового нагляду здійснюють перевірку страхових організацій за їх платоспроможністю, надають рекомендації з використання вільних коштів та страхових резервів, видають ліцензії на здійснення певних видів страхування, затверджують тарифи премій тощо.

Враховуючи світовий та вітчизняний досвід, можна виділити три форми здійснення державного нагляду за діяльністю страхової організації: ліцензійна; контрольна; статистична.

В Україні правила та умови ліцензування страхової діяльності передбачено Законами України «Про внесення змін до Закону України «Про страхування» (ст. 38, 39) та «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» (ст. 34–38), а видача ліцензії здійснюється Національною комісією, що здійснює державне регулювання у

сфері ринків фінансових послуг від 11.12.2012 [55].

Мета ліцензування – формування інституту страховиків, який відповідає встановленому законодавством України стандарту підприємницької діяльності.

Ліцензування є досить дієвим і ефективним інструментом державного регулювання страхового бізнесу в нашій державі. Саме через ліцензування можна перевірити, наскільки новачок відповідає вимогам ринку і наскільки серйозними є його наміри та здатність їх реалізувати.

Динаміку роботи з ліцензування страхової діяльності протягом 2007–2011 рр. подано на рис. 2.11.

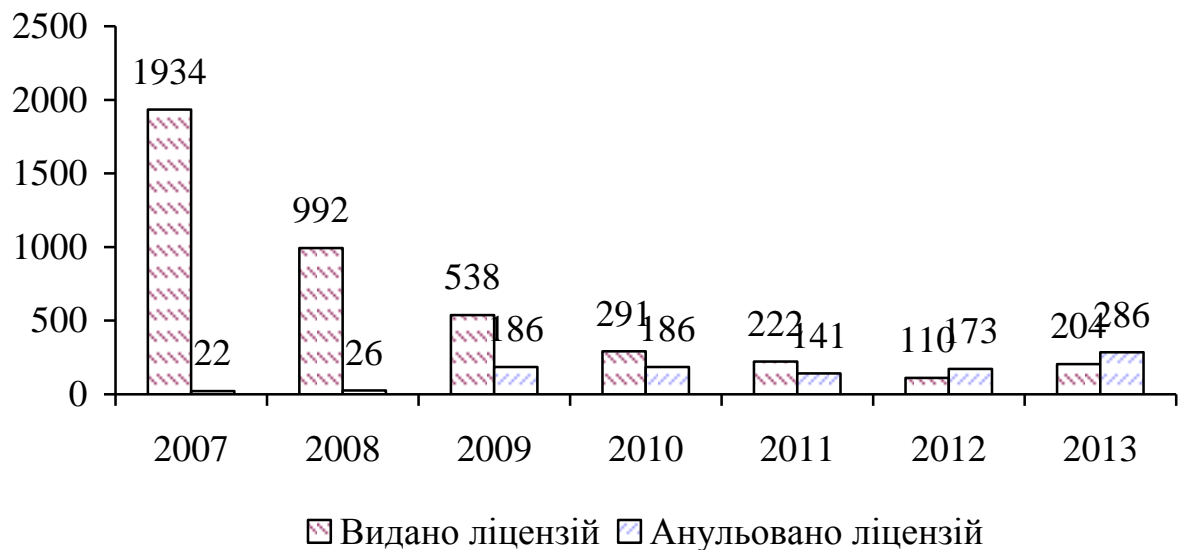


Рис. 2.11 Ліцензування страхової діяльності в Україні у 2007–2013 рр.

Джерело: побудовано автором за даними [59].

Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг протягом 2013 р. було здійснено 723 перевірки страхових компаній, складено 1246 актів про порушення законодавства, у тому числі за результатами аналізу звітних даних – 414 актів.

За результатами розгляду актів перевірок, актів про порушення вимог законодавства (у тому числі щодо виявлених порушень законодавства про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних

злочинним шляхом) до страхових компаній були застосовані такі заходи впливу:

приписів про усунення порушень вимог законодавства – 1156;
розпоряджень про усунення порушень вимог законодавства – 34;
накладено штрафів – 514 на загальну суму 2606,6 тис. грн;
прийнято рішень про тимчасове зупинення дії ліцензій – 14;
анулювання ліцензій, виключення з Державного реєстру фінансових установ та анулювання свідоцтва про реєстрацію фінансової установи – 20.

Метою контрольної форми державного нагляду є дотримання інтересів суб'єктів страхової діяльності. Предмет зазначеного контролю – ведення страховиком фінансових операцій, пов'язаних з формуванням страхових резервів, розміщенням активів, забезпечення наявності вільних активів у розмірах, не менших від встановленого нормативу, а також відповідність діяльності виданій ліцензії.

Статистична форма державного нагляду здійснюється на основі перевірки фінансової звітності, що надається страховиком. Склад і форми бухгалтерської звітності, принципи бухгалтерського обліку та план рахунків затверджуються відповідними нормативними документами. Страховики зобов'язані оприлюднювати річну звітність про свою діяльність, бухгалтерський баланс та фінансові результати діяльності за підсумком фінансового року.

Важливим елементом державного регулювання розвитку страхового ринку є моніторинг його ефективності, тобто ступеня досягнення цілей державного регулювання страхового ринку. Існує нагальна потреба у розробці та застосуванні науково обґрунтованого підходу до створення такої системи моніторингу.

Моніторинг полягає в аналізі звітності страхових компаній, яка щокварталу та щороку надходить до Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. Форми звітних даних складаються у вигляді документів в електронній та паперовій формах.

Щоквартальна звітність складається станом на останній день кварталу і включає: звіт про доходи та витрати страховика; звіт про страхові платежі та виплати за структурними підрозділами страховика; пояснювальну записку до звітних даних страховика. Річна звітність складається страховиком станом на 31 грудня року, за який подаються дані, та крім перелічених вище включає також документи в обсязі, визначеному для річної фінансової звітності частини другої ст. 11 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні».

Таким чином, підсистема державного нагляду та контролю за страховою діяльністю повинна забезпечувати організацію страхового нагляду і контролю в Україні, створення нормативних актів нагляду за страховою діяльністю, вироблення єдиних методичних принципів організації та здійснення страхової діяльності, визначення спеціальних вимог до страхових компаній, встановлення ліцензування страхової діяльності та сертифікації страхових посередників (агентів і брокерів), встановлення єдиних кваліфікаційних вимог до керівників і фахівців страхових організацій, актуаріїв та аварійних комісарів тощо.

Підсистема науково-методичного забезпечення розвитку страхового ринку. Науково-методичне забезпечення державної політики з питань регулювання страхового ринку спирається на затверджені урядом або Національною комісією, що здійснює регулювання у сфері ринків фінансових послуг нормативно-методичних документів, що визначають порядок розрахунків з кількісної оцінки розвитку страхового ринку.

Регулювання виступає як цілісна система методів та інструментів, що забезпечує розвиток страхового ринку. Регулювання страхової діяльності в сучасній економіці України здійснюється за допомогою двох методів: методу непрямого впливу (через податкову, інвестиційну, тарифну та інші політики держави) та методу прямого втручання у процес його функціонування та розвитку – проведення законотворчої роботи та організації нагляду та контролю (рис. 2.12).

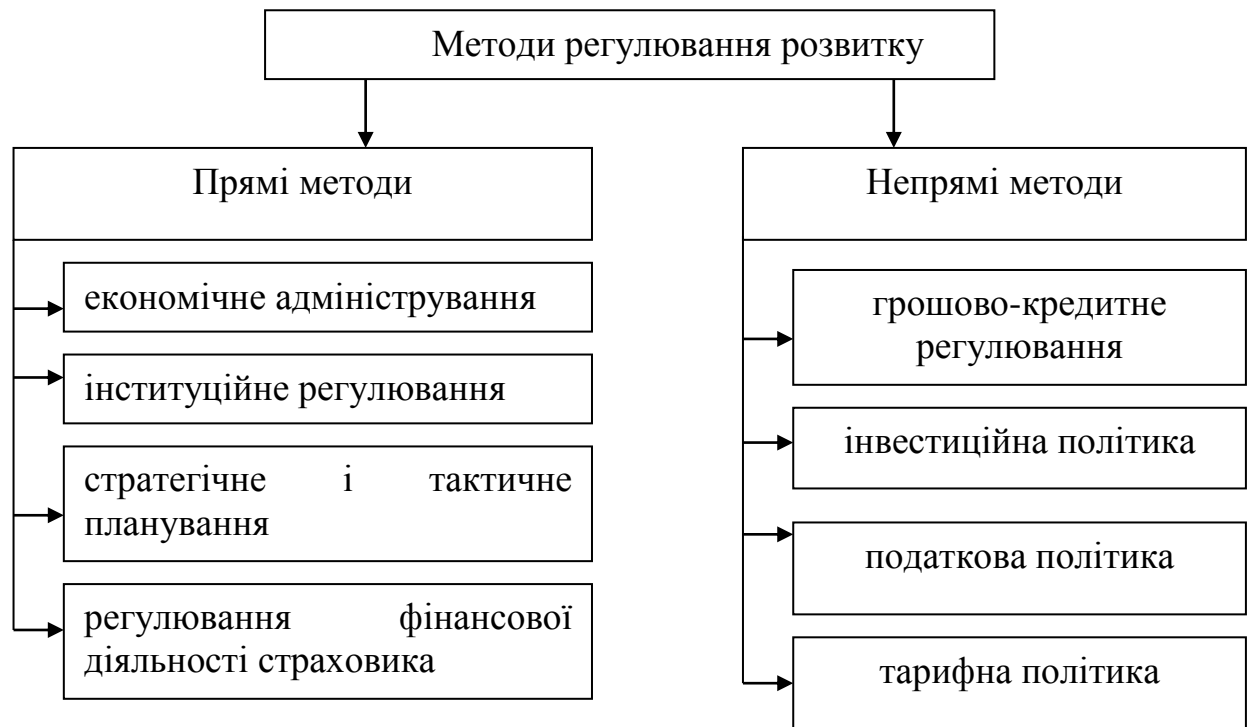


Рис. 2.12. Методи регулювання розвитку страхового ринку

Прямими методами регулювання розвитку страхового ринку є:

економічне адміністрування, яке передбачає державну монополію на управління будь-яким видом господарської діяльності. Форма реалізації цього методу полягає в державному фінансуванні, антимонопольному регулюванні, державній контрактації для організацій державної форми власності. До інструментів даного методу належать: державна страхова організація, акредитація, контракт, тендер;

інституційне регулювання, яке передбачає адміністративно-правове регулювання. Даний метод регулювання може здійснюватись у формі страхового нагляду, ліцензування страхової діяльності, встановлення обов'язкових видів страхування. До інструментів інституційного регулювання належать: ліцензія, реєстрація, умови страхування, нормативи, тарифи, ліміти, квоти, страхова сума, штрафи тощо;

метод стратегічного і тактичного планування реалізується у формі планування та прогнозування страхової діяльності, розробки програм розвитку, діяльності. Інструментами цього методу є програми, перспективні

та поточні плани, прогнози;

регулювання фінансової діяльності страховика здійснюється за допомогою використання таких інструментів: контроль за платоспроможністю, контроль за інвестиційною діяльністю, контроль за ціноутворенням, оподаткування. З метою регулювання фінансової діяльності використовуються такі інструменти: нормативи, ліміти, тарифи, податки, ставки, оподатковуваний дохід, пільги, штрафи, пеня, санкції, заборони.

До непрямих методів регулювання розвитку страхової діяльності належать:

грошово-кредитне регулювання, що може здійснюватись у формі регулювання ставки фінансування та валютного регулювання. Інструментами грошово-кредитного регулювання є: процентна ставка, валютний курс, котирування, паритет, аукціон, номінал;

інвестиційна політика, яка визначає можливості використання величезних фінансових ресурсів; страхові компанії повинні забезпечити фінансування найбільш пріоритетних галузей економіки України, тобто надати свої грошові фонди для реалізації найрізноманітніших проектів загальнодержавного значення і тим самим, з одного боку, збільшити обсяг інвестування економіки країни, а з другого – поповнити свої активи, прибутки від інвестиційної діяльності.

У табл. 2.3 наведено напрями інвестування коштів страхових резервів у вигляді активів відповідних категорій у розрізі технічних резервів та резервів зі страхування життя. Структура коштів страхових резервів станом на 31 грудня 2013 р. у порівнянні з аналогічною датою 2012 р. відбулися такі зміни: більше половини страхових резервів (56,3 %) розміщена у цінних паперах з них 47 % – в акціях українських емітентів; на банківських депозитах – 24,5 %, 5,8 % – на поточних рахунках, 5,2 % – у нерухомому майні.

Таблиця 2.3

Розміщення коштів технічних резервів та резервів із страхування життя, млн грн

	Технічні резерви						Резерви із страхування життя					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Сформовані страхові резерви	5405,8	7 432,0	9295,1	8352,1	9186,6	8515,5	608,3	991,3	1609	1789,2	2185,2	2663,8
Кошти на поточних рахунках і готівка в касі	462,5	886,7	1205,8	1000,2	1072,5	1432,7	29,9	61,7	79,2	70,1	137,8	136,1
Банківські вклади	2548,3	3661,3	3766,1	2 90,0	3621,4	4569,1	310,5	493,6	717,8	745,7	950,8	2003,9
Нерухоме майно	323,7	518,8	810	595,7	673,5	590,8	45,2	62,2	147,7	135,5	144,3	148,5
Права вимоги до перестраховиків	1130,1	1570,8	2447,3	1902,0	2549,9	1076,0	62,8	70,2	122,2	125,5	101,3	89,7
Інвестиції в економіку України за напрямками, визначеними Кабінетом Міністрів України	4,5	48,4	44,3	44,3	14,4	0,8	2,5	6,9	7,3	7,5	9,5	9,4
Інші активи (банківські метали та кредити страхувальникам)	36,4	49,3	60,5	54,1	15,7	25,1	5,5	8,2	18,0	20,2	28,5	21,1
Цінні папери, у тому числі:	1091,2	871,3	2112,9	1598,3	1947,9	2482,5	164,6	303,0	528,2	704,9	829,1	1061,2
1) акції	811,3	721,0	1867,4	1297,9	1246,6	1885,1	42,5	71,4	73,9	145,1	129,2	168,3
2) облігації	144,9	62,9	177,1	102,5	107,9	197,6	75,1	116,5	149,3	69,9	57,5	63,7
3) іпотечні сертифікати	1,6	0,0	0,3	0,0	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
4) цінні папери, що емітуються державою	133,4	87,5	68,1	197,9	593,2	399,8	47,1	115,1	305	489,9	642,4	829,2
Усього	5596,6	7606,6	10446,9	7984,3	9335,9	8911,9	620,9	1005,9	1620,4	1813,7	2205,9	2688,8

Джерело: складено за даними [59].

Важливим інструментом державного регулювання страхового бізнесу в державі є податкова політика. Податки – це один із найвагоміших інструментів державного регулювання, від дієвості якого залежатимуть подальший розвиток вітчизняного ринку страхування та ефективність економіки України в цілому. В Україні становлення системи оподаткування суб'єктів господарювання, у тому числі й страхових компаній, розпочалося з прийняття у 1991 р. однойменного закону.

Відтоді практика оподаткування зазнала значних змін: ставка оподаткування прибутків від страхової діяльності знизилася з 45 % у 1993 р. до 30 % у 1994–1996 рр., а з другої половини 1997 р. було введено особливий режим оподаткування страховиків (3 % оподаткування валових премій).

У 2010 р. на страховому ринку зберігалася система оподаткування, відмінна від загальної, за якої оподатковується не прибуток страховика, а обсяг зібраних страхових премій, що було чинником впливу на показники страхового ринку.

З метою усунення «податкового арбітражу» та зниження пов'язаних із цим ризиків використання страхового сектору для оптимізації оподаткування Податковим кодексом запроваджено загальну систему оподаткування прибутку страховиків з 2012 р., а з 1 квітня 2011 р. змінено систему оподаткування страхових премій.

Це створює передумови для усунення викривлень на страховому ринку і забезпечує можливість переходу до реалістичного стратегічного планування.

Оподаткування прибутку страхових компаній значно відрізняється від оподаткування прибутку підприємств у інших секторах економіки. Така відмінність обумовлена особливостями визначення величини прибутку від страхової діяльності. З економічної точки зору, прибуток суб'єкта підприємницької діяльності – це його доходи за вирахуванням видатків для отримання цих доходів. Однак у страховій діяльності обсяги доходів та видатків дуже широко рознесені в часі і, як правило, припадають на різні

звітні періоди. Тобто, доходи у вигляді страхових платежів відповідно до договору страхування надходять у страхову компанію в один період, а страхові виплати за цією самою угодою проводяться вже в інший період або зовсім не проводяться. Саме складність податкового обліку страхової діяльності страховиків зумовила використання особливої, відмінної від інших, системи оподаткування їх основної діяльності: відрізняється і порядок оподаткування страховиків, які займаються ризиковим страхуванням, і тих, які займаються страхуванням життя.

Так, страхові компанії загальної сфери страхування сплачують податок з прибутку від провадження своєї діяльності в розмірі 3 %.

Що стосується компаній зі страхування життя, то для них збережено пільгу за довгостроковими договорами страхування життя та пенсійного страхування в межах недержавного пенсійного забезпечення, але пільги на медичне страхування, на жаль, немає. Прибуток за довгостроковими договорами страхування життя оподатковується за ставкою 0 %. Відповідно до ст. 14.1.52 ПК [139], строки укладання договору довгострокового страхування життя становлять від 5 років.

Суми, що перераховуються страховиками у межах договорів страхування або перестрахування ризиків, у тому числі страхування життя, на користь нерезидентів (у межах договорів страхування ризиків за межами України, за якими страхові виплати здійснюються на користь нерезидентів) оподатковуються за ставкою 4 % (ст. 160.6.3 ПК).

Суми, що перераховуються страховиками в інших випадках у межах договорів страхування або перестрахування ризиків, оподатковуються за ставкою 12 %. Слід зауважити, що крім прибутків від страхової діяльності страховики можуть одержувати прибутки і від інвестиційної діяльності та інших операцій (реалізації основних фондів та нематеріальних активів, надання різноманітних послуг тощо). При оподаткуванні зазначених прибутків страхових компаній обох сфер страхування застосовують ставку 19 %.

Кожна розвинута країна сформувала свою систему податкового регулювання страхової діяльності. Узагальнюючи цей досвід, варто зазначити такі особливості. По-перше, страхові компанії сплачують податок на прибуток. Ставка оподаткування для страховиків в Австрії становить 34 %, Бельгії – 40,17 %, Данії – 30 %, Греції – 35 %, Ірландії – 36 %, Італії – 52,2 %, Голландії – 35 %, Португалії – 39,6 %, Великій Британії – 31 % [215].

Тарифна політика держави на страховому ринку виявляється у встановленні граничних розмірів страхових тарифів, страхових сум і витрат на ведення справи при здійсненні обов'язкового страхування.

Основними принципами тарифної політики є:

принцип достатності, згідно з яким страхові тарифи повинні бути достатніми для здійснення в строк і в необхідному обсязі страхових виплат страхувальникам;

принцип еквівалентності ризику, на основі якого тарифна політика страховика повинна дозволяти страховій компанії визначати вартість страхового захисту відповідно до ступеня ризику, який передається страхувальником, тому що різний рівень ризику вимагає створювати різні за рівнем страхові фонди;

принцип доступності, який враховує виконання страхуванням соціальної функції (доступність страхових тарифів для цільових категорій громадян і підприємств);

принцип розвитку, згідно з яким тарифна політика повинна створювати передумови для розвитку страхової організації, основою економічного зростання якої виступає прибуток;

принцип стабільності, що дозволяє страховим компаніям формувати адекватний страховий фонд та організовувати тарифну політику у такий спосіб, щоб страхові тарифи в середньостроковій перспективі не переглядалися;

принцип комплексності, тобто врахування всієї сукупності чинників, що визначають співвідношення страхових виплат і страхового фонду,

включаючи не тільки кількісну оцінку ризику, прийнятого на страхування, а також інші чинники, що справляють вплив на фінансовий результат діяльності страхової організації.

Механізм розвитку страхового ринку повинен забезпечити як збереження критичних параметрів страхового ринку, так і відповідність запланованих регулюючих заходів умовам збереження ключових критичних параметрів національної страхової системи. Ключовим елементом механізму розвитку страхового ринку є впровадження методичного підходу до оцінки рівня розвитку страхового ринку у відповідності до стратегічних орієнтирів.

Тому сьогодні важливо перейти від розв'язання тактичних завдань і антикризових дій до формування стратегічних орієнтирів розвитку страхового ринку на майбутнє. Для формування стратегічних орієнтирів розвитку страхового ринку необхідно враховувати вплив його кон'юнктури.

2.3. Методичний підхід до оцінки рівня розвитку страхового ринку у відповідності до стратегічних орієнтирів

Процес вдосконалення оцінки розвитку страхового ринку у відповідності до стратегічних орієнтирів відбувається за такими напрямками:

удосконалення методичного підходу до оцінки рівня стратегічного розвитку страхового ринку;

розроблення методичного підходу до оцінки результативності реалізації Концепції розвитку страхового ринку.

Для забезпечення розвитку страхового ринку необхідно оцінювати його рівень. Основні етапи методичного підходу щодо оцінки рівня розвитку страхового ринку наведено на рис. 2.13.

На першому етапі здійснюється визначення мети оцінки рівня розвитку

страхового ринку. Постановка мети робить вплив на момент оцінки, склад оцінюваних показників та визначає подальші етапи методичного підходу. Головною метою проведення оцінки є розробка шляхів розвитку страхового ринку.



Рис. 2.13. Етапи оцінки рівня стратегічного розвитку страхового ринку

На другому етапі відбувається формування показників, які визначають рівень розвитку страхового ринку.

Комплексний характер стратегічного розвитку страхового ринку зумовлює необхідність обґрунтування системи стратегічних орієнтирів, які можуть розглядатись як ключові показники, що охоплюють найбільш

важливі аспекти якості й ефективності використання потенціалу страхового ринку.

Системи стратегічних орієнтирів включає наступні показники:

конкурентоспроможність страхових послуг;
 якість, надійність страхових послуг;
 відмітні властивості страхових послуг;
 імідж страхової компанії;
 відносна частка ринку;
 рівень витрат;
 рентабельність страхової компанії;
 фінансові коефіцієнти;
 ділова активність страхової компанії;
 ефективність реклами і способів стимулювання збуту;
 компетенція та досвід персоналу;
 рівень плинності кадрового складу;
 ефективність обслуговування тощо.

На третьому та четвертому етапах здійснюється збір, агрегація, перегрупування ретроспективних показників макроекономічної статистики.

На п'ятому етапі проводиться оцінка ступеня впливу окремих складових стратегій на розвиток страхового ринку.

У разі, якщо на основі індивідуальних (інтегральних чи групових) показників розраховують загальний показник стратегічного розвитку страхового ринку, пропонується застосовувати матричні методи, які дають більш об'єктивні результати. Сутність матричних методів полягає в розрахунку кількісного значення інтегрального рейтингового показника рівня стратегічного розвитку страхового ринку.

Одним з поширених матричних методів є метод балів. Його застосування передбачає такі етапи.

1. Формування матриці вихідних оціночних показників, до складу якої входять m ключових показників стратегічного розвитку для n об'єктів. Кожен

i -й показник ($1 \leq j \leq m$) на j -му об'єкті ($1 \leq j \leq n$) задається величиною відповідного коефіцієнта K_{ij} ; у результаті одержуємо матрицю x , рядки якої характеризують аспекти стратегічного розвитку страхової діяльності за m різними показниками:

$$x = \begin{bmatrix} K_{11} & K_{12} & K_{13} & K_{1n} \\ K_{21} & K_{22} & K_{23} & K_{24} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ K_{m1} & K_{m2} & K_{m3} & K_{mn} \end{bmatrix} \quad (2.3)$$

2. Ранжирування оціночних показників за ступенем вагомості.

Результатом цього етапу є побудова деякого вектора (k_1, k_2, \dots, k_m) , де k_1 – коефіцієнт вагомості кожного показника. У вітчизняній аналітичній практиці вагомість показників прийнято визначати експертним шляхом з урахуванням уявлення про важливість того чи іншого показника саме для оцінювання стратегічного розвитку страхового ринку.

3. Побудова вектора, що складається з максимальних значень за кожним з m показників. Цей вектор становить додатковий рядок чисел (K_{max}) показників страхової компанії еталона:

$$K_{max_i} = \max K_j \quad (1 \leq i \leq n) \quad (2.4)$$

4. Складання нормалізованої матриці X' шляхом стандартизації показників вихідної матриці K_{ij} відносно відповідного показника еталонної страхової компанії здійснюється за формулою:

$$K_{ij} = \frac{K_{iy}}{K_{max_i}} \quad (2.5)$$

Слід зазначити, що стандартизація дає змогу уникнути неявного ранжирування показників, коли мала варіація окремого показника здатна вплинути на результати оцінювання.

5. Розрахунок балів, отриманих страховими компаніями, за певним оціночним показником здійснюється шляхом порівняння їх фактичних значень з найкращими в даній сукупності:

$$B_{ij} = K_{ij} B_{max_i} \quad (2.6)$$

де B_{max_i} – максимальна кількість встановлених балів окремого показника.

6. Отримання узагальненої бальної оцінки стратегічного розвитку страхового ринку та ранжирування страхових компаній у порядку зростання інтегрального показника за допомогою формули:

$$K_{cp_i} = \sum_{j=1}^n B_{ij} k_i \quad (2.7)$$

Запропонований методичний підхід до оцінки рівня стратегічного розвитку страхового ринку передбачає використання п'яти ключових стратегій: маркетингової, організаційної, фінансової, кадрової та інформаційного забезпечення, кожна з яких характеризується відповідними показниками.

1. Маркетингову стратегію, виходячи з наявних даних, характеризуватимуть такі коефіцієнти:

коефіцієнт співвідношення страхових послуг (K_{cp}) розраховується як відношення кількості наданих страхових послуг за всіма видами страхування в асортименті i -ї страхової компанії до кількості страхових послуг в асортименті в середньому по страхових компаніях, що діють на страховому ринку;

показник впровадження нових видів страхових послуг (M_{np}) розраховується як відношення обсягу реалізації нових видів страхових послуг до загального обсягу страхових послуг у грошовому вираженні. Він характеризує можливості страхової компанії до впровадження нових видів

страхових продуктів.

2. Організаційна стратегія. Характеризує здатність страхової компанії організувати, підтримувати та забезпечувати виведення на ринок нових видів страхових продуктів. До показників для оцінки даної стратегії можна віднести такі:

показник якості планування та організації страхової діяльності (*Ояп*) – свідчить про якість реалізації процесу планування та контролю за наданням страхових послуг, пов'язаних з стратегічним розвитком страхового ринку. Показує частку пов'язаних з стратегічним розвитком робіт, які були виконані в запланований термін у загальному обсязі робіт. З метою урахування складності робіт при розрахунках пропонується використовувати не кількість виконаних робіт, а їх кошторисну вартість;

показник регламентації діяльності (*Орд*) – свідчить про забезпеченість посадовими інструкціями працівників, що беруть участь у розробці та впровадженні стратегії стратегічного розвитку страхового ринку. Показує частку посад, стосовно яких посадові інструкції регламентують дії, що стосуються стратегічного розвитку страхового ринку, до загальної кількості залученого персоналу;

показник відповідності організаційної структури управління (*Осу*) – свідчить про доцільність використання наявної організаційної структури для управління стратегічним розвитком страхового ринку. Показує частку управлінських дій, що реалізуються відповідно до визначеної організаційною структурою управління ієрархії, у загальній кількості управлінських впливів.

3. Фінансова стратегія може бути охарактеризована за допомогою таких показників:

коефіцієнт абсолютної ліквідності (*АЛ*) показує, яка частка зобов'язань компанії може бути сплачена негайно:

$$AL = \frac{ЛА}{ЗП_i} \quad (2.8)$$

де $ЗП_i$ – загальна сума пасивів у i -му періоді;

$ЛА_i$ – ліквідні активи у i -му періоді.

Цей коефіцієнт повинен бути не меншим за 0,2;

коефіцієнт фінансової спроможності (ΦC) характеризує платоспроможність страхової компанії щодо виконання своїх зобов'язань за страховими виплатами. Розраховується за наступною формулою:

$$\Phi C = \frac{P_i + HA}{\sum CB_i} \quad (2.9)$$

де P_i – сума страхових резервів на кінець i -го періоду;

HA_i – нетто-активи за i -й період;

CB_i – сума страхових виплат за i -й період.

Зниження цього коефіцієнта за звітний інтервал часу свідчить про зниження фінансових можливостей компанії щодо своєчасного розрахунку за страховими виплатами;

рентабельність страхової послуги (P_{noc}) характеризує рівень прибутковості страхових операцій.

$$P_{noc} = \frac{П_{факт}}{В} * 100\% \quad (2.10)$$

де $П_{факт}$ – фактичний прибуток;

$В$ – витрати страхової компанії;

рентабельність продажів (P_{np}) характеризує ступінь прибутковості страхової компанії на ринку та обґрунтованість політики ціноутворення.

$$P_{np} = \frac{П_{чис}}{С_{пл}} * 100\% \quad (2.11)$$

де $П_{чис}$ – чистий прибуток;

$С_{пл}$ – страхові платежі.

4. Кадрова стратегія може бути описана за допомогою показників:

ефективність роботи співробітників (E_c) – визначається як співвідношення прибутку страхової компанії до загальної чисельності працівників:

$$K_1 = \frac{\Pi}{\text{Ч}_{\text{п}}}; \quad (2.12)$$

коефіцієнт сталості кадрового складу (K_{cm}) – відношення кількості працівників, що перебувають у штаті, до середньооблікової чисельності працівників:

$$K_2 = \frac{\text{Ч}_{\text{п}}}{\text{Ч}_{\text{срп}}}. \quad (2.13)$$

5. Стратегія інформаційного забезпечення, яка характеризується за допомогою двох коефіцієнтів:

коефіцієнт, що враховує кількість інформації (K_{ik}) та розраховується як співвідношення кількості поданої інформації відповідно до індикаторів матриці нормативної інформації;

коефіцієнт якості інформації ($K_{i\alpha}$), який обчислюється як відношення міри достовірності інформації до максимальної (достовірної) інформації.

Для виявлення ступеня впливу окремих складових стратегій на рівень стратегічного розвитку страхового ринку проведено опитування групи експертів. Результати опитування наведено в табл. 2.4.

На шостому етапі на основі значень показників необхідно оцінити рівень стратегічного розвитку страхового ринку за допомогою методів балів.

Максимальна кількість балів за кожним оціночним відносним показником дорівнює 10. Результати розрахунку оціночних показників страхової компанії залежать від маркетингової, організаційної, фінансової, кадрової стратегій та стратегії інформаційного забезпечення.

**Ступінь впливу окремих складових стратегій на розвиток
страхового ринку**

Складова стратегії	Вага чинника
Маркетингова стратегія	0,1
Організаційна стратегія	0,3
Фінансова стратегія	0,35
Кадрова стратегія	0,15
Стратегія інформаційного забезпечення	0,1

Для комплексної оцінки стратегічного розвитку страхового ринку необхідно провести нормування показників з використанням наведених нижче формул. Для показників, максимальні значення яких є найкращими, використовується така формула [129]:

$$C_i = \frac{C_{\max} - C_{i(x)}}{C_{\max} - C_{\min}} \quad (2.14)$$

Для показників, мінімальні значення яких є найкращими, використовується така формула:

$$C_i = \frac{C_{i(x)} - C_{\min}}{C_{\max} - C_{\min}} \quad (2.15)$$

де $C_{i(x)}$ – значення показника;

C_{\max} – максимальне значення показника з сукупності страхових компаній;

C_{\min} – мінімальне значення показника з сукупності страхових компаній.

У табл. 2.5 наведено значення інтегрального нормованого показника, що характеризують рівень стратегічного розвитку страхової компанії.

На цьому етапі на підставі отриманого значення інтегрального нормованого показника C_i можна здійснити обґрунтований вибір стратегії розвитку.

Таблиця 2.5

**Класифікація страхових компаній
залежно від їх рівня стратегічного розвитку**

Найменування групи	Значення інтегрального нормованого показника (C_i)
1 група – страхові компанії з високим рівнем стратегічного розвитку	0,66–1,0
2 група – страхові компанії з достатнім рівнем стратегічного розвитку	0,33–0,66
3 група – страхові компанії з низьким рівнем стратегічного розвитку	0–0,33

Проблема розвитку страхового ринку є комплексною, яка вимагає переробки цілого ряду питань, які пов'язані з вдосконаленням механізму розвитку, нормативно-правової бази, рівня та якості управління страховим ринком, розробкою методичного підходу до оцінки результативності цільових програм. Отже, у дисертаційній роботі для вирішення цієї проблеми нами запропоновано методичний підхід щодо оцінки результативності реалізації Концепції розвитку страхового ринку.

Оцінка результативності реалізації Концепції включає два етапи:

1 етап – оцінка фактично досягнутих (очікуваних) результатів Концепції по ступеню досягнення цільових індикаторів, що характеризують ефективність державної підтримки.

Ступінь досягнення результатів (очікуваних результатів) визначається на підставі зіставлення фактично досягнутих (очікуваних) значень цільових індикаторів з їх плановими значеннями.

2 етап – оцінка результативності реалізації Концепції. Система визначення критеріїв (підкритеріїв) та їх бальна оцінка наведені в табл. 2.6.

Наведена модель уможлиблює виокремлення сукупності основних системоутворюючих складових, що безпосередньо впливають на темпи розвитку, ефективність та конкурентоспроможність страхового ринку в довгостроковій перспективі. При цьому особлива увага приділяється ступеню державного втручання в процеси страхового забезпечення соціально-економічного розвитку суб'єктів господарюванню у межах однієї країни за допомогою активізації заходів регулювання страхового ринку, що дає імпульс внутрішнім чинникам розвитку, які викликають кумулятивний ефект в економічній системі.

Оцінка результативності цільових програм здійснюється в цілях досягнення оптимального співвідношення пов'язаних з їх реалізацією витрат і результатів, що досягаються в ході реалізації.

Система критеріїв, використовуваних для оцінки результативності реалізації цільових програм, включає п'ять критеріїв, що формуються з підкритеріїв:

K_1 – відповідність цільової програми основним напрямкам стратегії розвитку страхового ринку;

K_2 – відповідність змісту програми уніфікованим вимогам, що пред'являються до неї; якість представлення звітності по реалізації програми;

K_3 – виконання планових обсягів освоєння, залучення додаткових засобів для реалізації програми;

K_4 – рівень досягнення цільових індикаторів і показників; виконання заходів програми;

K_5 – коефіцієнт результативності реалізації цільових програм, оцінка динаміки результативності реалізації програми.

Коефіцієнт результативності реалізації Концепції розраховується як відношення результативності досягнення цільових показників (індикаторів) цільової програми до ступеня досягнення запланованого рівня витрат на її

реалізацію:

$$E = \frac{P}{3} * 100 \% \quad (2.16)$$

де E – коефіцієнт ефективності реалізації цільової програми;

P – результативність досягнення цільових значень показників цільової програми;

3 – ступінь досягнення запланованого рівня витрат на реалізацію цільової програми.

Якщо захід (комплекс заходів) характеризується декількома показниками результативності, в розрахунку P_i використовується середня арифметична рівня досягнення всіх відповідних показників.

Розрахунок показника ступеня досягнення запланованого рівня витрат Z_i по відповідному заходу (комплексу заходів) і здійснюється по формулі:

$$Z_i = \frac{3\phi_i}{3\pi_i} * 100 \% \quad (2.17)$$

де $3\phi_i$ – фактичні кошти, які направлені на виконання заходу (комплексу заходів) i ;

$3\pi_i$ – планові (уточнені) бюджетні асигнування, направлені на виконання заходу (комплексу заходів) i .

Розрахунок динаміки результативності реалізації програми здійснюється по наступній формулі:

$$\Delta E = \frac{E_j}{E_{j-1}} \quad (2.18)$$

де ΔE – індекс динаміки ефективності реалізації програми;
 j – звітний період.

Ступінь відповідності цільових програм підкритеріям K_{ij} оцінюється за бальною шкалою. При цьому привласнена бальна оцінка аргументується відповідними функціональними характеристиками стратегії, поточними параметрами і показниками, що відображають хід її реалізації і діяльність державних замовників (суб'єктів стратегічного планування) по забезпеченню досягнення цілей і кінцевих результатів стратегії. Максимальна оцінка підкритеріїв рівна 10 балам.

Якщо захід (комплекс заходів) характеризується декількома показниками результативності, в розрахунку P_i використовується середня арифметична рівня досягнення всіх відповідних показників.

На основі оцінок підкритеріїв K_{ij} та їх вагових коефіцієнтів розраховуються бали по критеріях K_i :

$$K_i = \sum K_{ij} * z_{ij} \quad (2.19)$$

де z_{ij} – ваговий коефіцієнт підкритерію, який використовується для оцінки ефективності Концепції.

Для оцінки ваговий коефіцієнт підкритерію використовується експертний метод. Для цього була проведена вибірка респондентів, до якої увійшли фахівці, що беруть участь в формуванні Концепції розвитку страхового ринку і провідні фахівці страхових компаній. Обґрунтування ваги коефіцієнтів, який використовується для оцінки результативності реалізації Концепції визначено на основі експертної оцінки методом парних порівнянь (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Система критеріїв (підкритеріїв) оцінки ефективності реалізації цільових програм

Критерій (підкритерій)	Позначення критерію (підкритерію)	Ваговий коефіцієнт	Градації	Бал
1	2	3	4	5
1. Відповідність цільової програми основним напрямам стратегії розвитку страхового ринку	<i>K1</i>	$Z1 = 0,1$		
1.1. Відповідність меті цільової програми основним напрямам розвитку страхового ринку	<i>K1.1</i>	$Z1.1 = 0,4$	Проблемна область цільової програми включена в стратегію розвитку страхового ринку, прогноз розвитку страхового ринку, правові акти розвитку страхового ринку	10
			Проблемна область цільової програми не включена в стратегію розвитку страхового ринку, прогноз розвитку страхового ринку, правові акти розвитку страхового ринку	0
1.2. Ступінь обхвату програмними заходами проблемного напрямку розвитку страхового ринку	<i>K1.2</i>	$Z1.2 = 0,3$	не менше 80 %	10
			від 50 до 80 %	8
			від 20 до 50 %	6
			менш 20 %	4
2. Відповідність змісту програми уніфікованим вимогам, що пред'являються до неї; якість представлення звітності по реалізації програми	<i>K2</i>	$Z2 = 0,1$		
2.1. Відповідність комплексу заходів програми досягненню її цілей	<i>K2.1</i>	$Z2.1 = 0,35$	комплекс заходів програми повністю забезпечує досягнення поставлених цілей	10
			комплекс заходів програми частково забезпечує досягнення поставлених цілей	5
			комплекс заходів програми не забезпечує досягнення поставлених цілей	0

Продовження табл. 2.6

1	2	3	4	5
2.2. Наявність інвестиційних витрат, науково - дослідницьких розробок, які направлені на реалізацію цільової програми	K2.2	Z2.2 = 0,1	частка інвестиційних витрат і НДР в структурі витрат цільової програми більш 80 %	10
			частка інвестиційних витрат і НДР в структурі витрат цільової програми в інтервалі від 50 до 80 %	5
			частка інвестиційних витрат і НДР в структурі витрат цільової програми менш 50 %	0
2.3. Наявність стандартної структури програми	K2.3	Z2.3 = 0,35	структура програми відповідає встановленим вимогам	10
			структура програми не відповідає встановленим вимогам	0
2.4. Якість і достовірність звіту, що надається, про виконання цільової програми	K2.4	Z2.4 = 0,2	Інформація звіту повністю відповідає встановленим вимогам	10
			Інформація звіту не містить повного обсягу відомостей, що утрудняє об'єктивну оцінку ходу виконання цільової програми	5
3. Виконання планових обсягів фінансування і залучення додаткових коштів для реалізації програми	K3	Z3 = 0,1	фінансове забезпечення складає більш 80 %	10
			фінансове забезпечення складає від 40 до 80 %	6
			фінансове забезпечення складає менш 40 %	2
			частка засобів знаходиться в інтервалі від 20 до 40 %	5
			частка засобів складає менш 20 %	0
4. Рівень досягнення цільових індикаторів і показників, виконання заходів програми	K4	Z4 = 0,35		
4.1. Відповідність досягнутих в звітному періоді показників цільовим показникам, які затверджені в цільовій програмі	K4.1	Z4.1 = 0,5	досягнуті цільові показники відповідають значенням всіх цільових показників, які затверджені в цільовій програмі	10
			середнє значення виконання цільових показників складає більш 80 %	8
			середнє значення виконання цільових показників складає від 40 до 80 %	6
			середнє значення виконання цільових показників складає від 10 до 40 %	4

Закінчення табл. 2.6

1	2	3	4	5
4.2. Ступінь виконання заходів програми в звітному році	<i>K4.2</i>	$Z4.2 = 0,5$	середнє значення виконання цільових показників складає менш 10 %	0
			у звітному році виконано заходів	
			більш 90%	10
			від 70% до 89%	8
			від 50% до 69%	6
			від 30% до 49%	4
			менш 30%	0
			інформація не представлена	0
5. Коефіцієнт ефективності реалізації цільових програм, оцінка динаміки ефективності реалізації програми	<i>K5</i>	$Z5 = 0,35$		
5.1. Коефіцієнт ефективності реалізації цільових програм	<i>K5.1</i>	$Z5.1 = 0,8$	значення коефіцієнта ефективності більше або дорівнює 100%	10
			значення коефіцієнта ефективності знаходиться в проміжку між 75% та 99%	8
			значення коефіцієнта ефективності знаходиться в проміжку між 50% та 74%	5
			значення коефіцієнта ефективності менше 50%	0
5.2. Оцінка динаміки ефективності реалізації програми	<i>K5.2</i>	$Z5.2 = 0,2$	Значення індексу динаміки ефективності реалізації програми більше або дорівнює 1	10
			Значення індексу динаміки ефективності реалізації програми менше 1	0

Принципову схему оцінки результативності реалізації Концепції розвитку страхового ринку представлено на рис. 2.14.

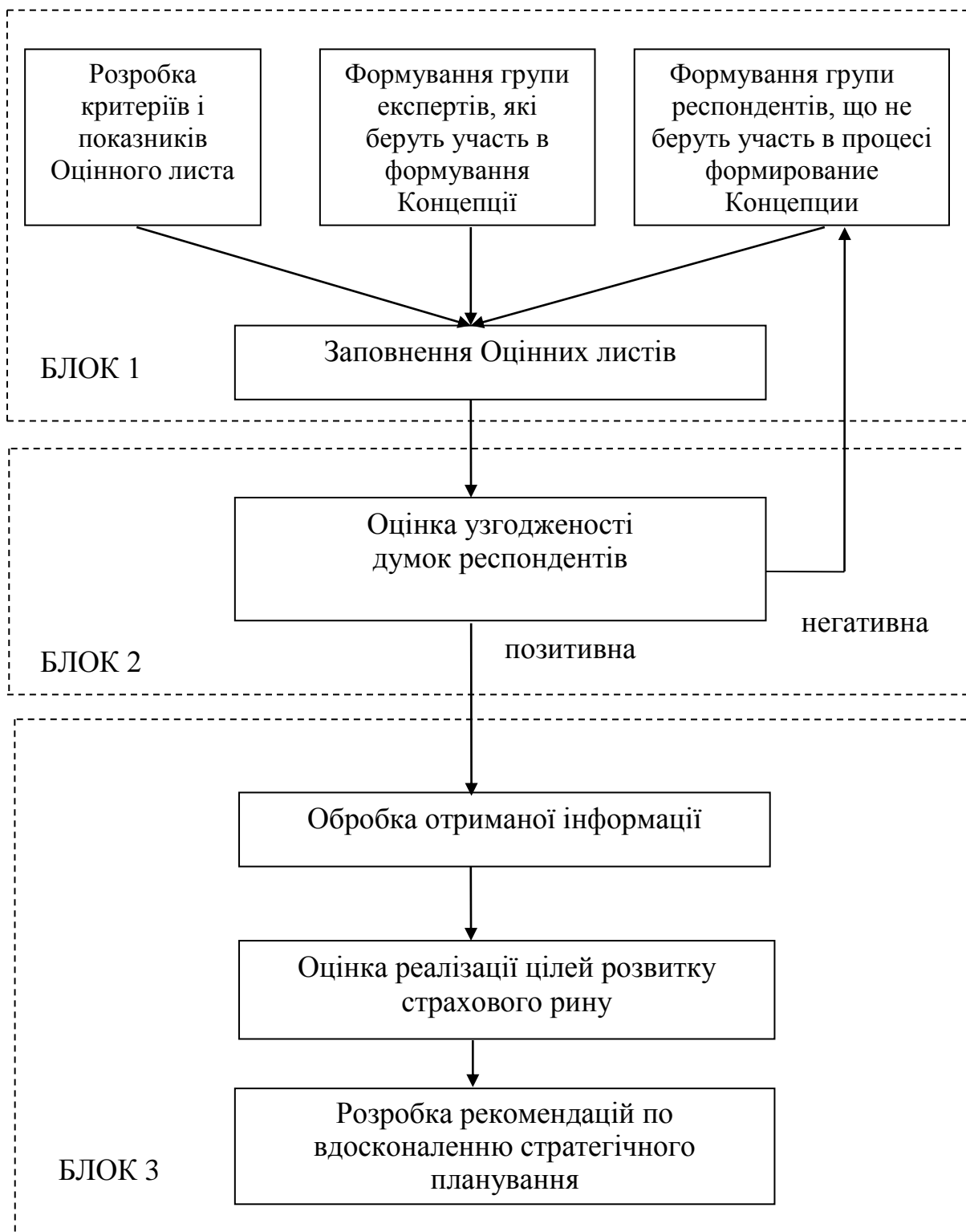


Рис 2.14. Принципова схема оцінки результативності реалізації Концепції розвитку страхового ринку

Результати проведеної оцінки узгодженості думок респондентів наведено в табл. 2.7.

Таблиця 2.7

Експертна оцінка

Експерт	Рівень компетентності	Параметр*				
		a ₁	a ₂	a ₃	a ₄	a ₅
1	0,79	2	3	5	4	1
2	1,00	1	3	2	5	4
3	0,76	1	2	3	4	5
4	0,79	2	1	3	5	4
5	0,84	2	3	5	4	1
6	0,92	2	1	3	5	4
7	0,44	2	1	3	5	4
8	0,68	2	3	5	1	4
9	0,79	1	3	2	5	4
10	0,91	5	3	1	2	4
Сума рангів зважених за рівнем компетентності експертів, B _i		16,02	18,70	24,77	31,76	27,55
Середня оцінка		1,60	1,87	2,48	3,18	2,76
Відхилення від середньої суми рангів $(B_i - \bar{B})$		-7,74	-5,06	1,01	8,00	3,79
Квадрати відхилень		59,91	25,60	1,02	64,00	14,36

*Примітка. Параметр – вага коефіцієнтів:

a₁ – відповідність цільової програми основним напрямом Концепції розвитку страхового ринку – Z₁ = 0,1;

a₂ – відповідність змісту програми уніфікованим вимогам, що пред'являються до неї; якість представлення звітності по реалізації програми) – Z₂ = 0,1;

a₃ – виконання планових обсягів фінансування і залучення додаткових коштів для реалізації програми – Z₃ = 0,1;

a₄ – рівень досягнення цільових індикаторів і показників, виконання заходів програми – Z₄ = 0,35;

a₅ – коефіцієнт результативності реалізації цільових програм, оцінка динаміки результативності реалізації програми – Z₅ = 0,35.

$$\text{Середня сума рангів дорівнює } \bar{B} = \frac{\sum_{i=1}^3 B_i}{3} = 23,76.$$

Для оцінки середнього ступеня узгодженості думок респондентів використаний коефіцієнт конкордації:

$$W = \frac{12 \cdot S}{m^2(n^3 - n)}, \quad (2.20)$$

де

m – кількість чинників;

n – число спостережень;

S – відхилення суми квадратів рангів від середньої квадратів рангів.

$$W = \frac{12 \cdot 164,90}{100 \cdot (125 - 5)} = 0,1649,$$

$$S = \sum_{i=1}^n \left[\sum_{j=1}^m X_{ij} - \frac{1}{2} m(n+1) \right]^2 \quad (2.21)$$

$$S = 59,91 + 25,60 + 1,02 + 60,0 + 14,36 = 164,90$$

Коефіцієнт конкордації може змінюватися в межах 0 до 1:

0 – зв'язку між оцінками різних експертів не існує;

1 – всі експерти дали однакові оцінки.

Отримане значення свідчить про статистичну значущість думок експертів.

Щоб переконатися, що отримане значення коефіцієнта конкордації, яке характеризує середній ступінь узгодженості думок експертів, є величиною не випадковою і отриманим результатам можна довіряти, перевіримо його значущість. Необхідність такої оцінки виникає унаслідок використання вибіркового числа фахівців, в результаті висновок може бути випадковим. Для цього скористаємося критерієм згоди Пірсона.

Для оцінки ступеня узгодженості думки експертів скористаємося критерієм згоди χ^2 :

$$\chi^2 = \frac{S}{\frac{1}{12} \cdot m \cdot n \cdot (n-1)}. \quad (2.22)$$

Якщо $\chi^2_{\text{розрах}} > \chi^2_{\text{табл.}}$, то при заданому рівні значущості отриманий коефіцієнт вважається значущим. Інакше можна стверджувати про відсутність зв'язку між досліджуваними ознаками.

Порівнюючи фактичне значення з табличним значенням для відповідного числа мір свободи $K = n - 1$ і при заданому рівні значущості ($\alpha = 0,05$), отримуємо, що коефіцієнт конкордації величина не випадкова, дійсно характеризує наявність певної узгодженості думок експертів і отриманим результатам можна довіряти ($\chi^2_{\text{розрах}} = 9,894 > \chi^2_{\text{табл.}} = 9,5$).

Рейтинг ефективності реалізації Концепції R формується з використанням вагових коефіцієнтів z_i критеріїв K_i :

$$R = K_1 * z_1 + K_2 * z_2 + K_3 * z_3 + K_4 * z_4 + K_5 * z_5 \quad (2.23)$$

За наслідками оцінки ефективності реалізації цільових програм їм привласнюється рейтинг ефективності R в звітному періоді:

- ефективна цільова програма – при $R \geq 10$ балів;
- помірно ефективна цільова програма – при $8 \leq R \leq 10$ балів;
- малоефективна цільова програма – при $5 \leq R \leq 8$ балів;
- неефективна цільова програма – при $R < 5$ балів.

Методичний підхід щодо оцінки результативності реалізації Концепції розвитку страхового ринку є інструментом, який дозволяє оцінити якість стратегічного розвитку страхового ринку і вказати на напрями подальшого розвитку. Запропонований методичний підхід є універсальним і відрізняється відносною простотою.

Висновки до розділу 2

1. Аналіз стану світового страхового ринку та страхового ринку України свідчить про нерівномірність і варіативність їх розвитку. Це обумовлює необхідність у виявленні загальних та специфічних особливостей розвитку страхового ринку України, для забезпечення адаптації позитивного зарубіжного досвіду до вітчизняних умов.

2. Перспективи розвитку страхового ринку України зумовлено не тільки подоланням нестабільних і кризових процесів та явищ в економіці країни, але й вирішенням проблем, які накопичувалися впродовж його становлення та виявились на сучасному етапі розвитку вітчизняного страхового ринку.

3. Визначено, що серед провідних сучасних тенденцій розвитку страхування можна зазначити відсутність значних імпульсів для розширення страхових основ матеріальної забезпеченості і соціальної захищеності громадян. Достатньо проблемною залишається сфера медичного страхування, причому особливо гострою дана проблема є в Україні, з огляду на розпочатий процес реформування основ фінансування сфери охорони здоров'я. Повноцінний і ефективно функціонуючий страховий ринок має вагоме значення для розвитку медичного страхування.

4. Проведене дослідження свідчить про те, що в сучасних умовах роль страхового ринку в економіці окремої країни і у світовій економіці в цілому є важливою, тому виникає потреба в більш глибокому вивченні особливостей механізму його розвитку. Механізм розвитку страхового ринку в цілому досить складний, багатоаспектний та динамічний, тому що має тенденцію до трансформації відповідно до змін реальної економічної ситуації. З метою підвищення ефективності державного регулювання страхового ринку вдосконалено механізм розвитку страхового ринку як являє собою сукупність методів, форм та інструментів, за допомогою яких забезпечується

функціонування і регулювання страхового ринку та здійснюється контроль за страховою діяльністю, а також захист прав та інтересів його суб'єктів.

5. Розроблено методичний підхід до оцінки рівня стратегічного розвитку страхового ринку, який включає два напрямки: оцінка рівня стратегічного розвитку страхового ринку; оцінка результативності реалізації Концепції розвитку страхового ринку

6. В межах проведеного дослідження запропоновано напрямки вдосконалення методичного підходу до оцінки рівня стратегічного розвитку страхового ринку. Оцінка рівня стратегічного розвитку страхового ринку ґрунтується на використанні матричного методу, суть якого полягає в розрахунку кількісного значення інтегрального показника рівня стратегічного розвитку страхового ринку. На підставі отриманого значення рівня стратегічного розвитку здійснювати обґрунтований вибір стратегічних орієнтирів розвитку страхового ринку. Оцінка результативності реалізації Концепції розвитку страхового ринку є інструментом, який дозволяє оцінити якість стратегічного розвитку страхового ринку є універсальним і відрізняється відносною простотою.

Основні результати дисертації, що відображені в розділі, опубліковано в наукових працях автора [104; 106; 107; 108; 109].

РОЗДІЛ 3

УДОСКОНАЛЕННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ОРІЄНТИРІВ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

3.1. Впровадження методичного підходу до оцінки рівня стратегічного розвитку страхового ринку

Для здійснення економічно обґрунтованих заходів, які стосуються формування стратегічних орієнтирів розвитку страхового ринку, необхідним є проведення комплексних аналітичних досліджень, щодо кількісної оцінки, шляхом використання запропонованого у другому розділі дисертаційної роботи методичного підходу. Саме на основі результатів комплексної діагностики можливим є визначення ключових проблем, які впливають на розвиток страхового ринку, формування конструктивних управлінських рішень щодо їх вирішення, а відтак й подальший вибір стратегічних орієнтирів досягнення збалансованого розвитку. Такий підхід дасть можливість оцінити не лише сучасний рівень розвитку страхового ринку, а й перспективи й необхідність його подальшого функціонування.

Розглянемо етапи проведення оцінки рівня стратегічного розвитку страхового ринку відповідно до запропонованого методичного підходу. На рівень стратегічного розвитку страхових компаній здійснюють вплив такі стратегії, як: маркетингова, організаційна, фінансова, кадрова та інформаційного забезпечення.

Проведемо формування матриці вихідних оціночних показників, які характеризують аспекти стратегічного розвитку страхового ринку на основі формули 2.1. Значення розрахованих показників наведено у табл. 3.1.

Після складання матриці оціночних показників необхідно виділити найкращі значення за кожним показником і присвоїти їм 10 балів (відповідно до умов завдання).

Таблиця 3.1

Результати розрахунку оціночних стратегій страхових компаній за 2013 р.

Показник	Страхова компанія									
	Страхове товариство «Іллічівське»	Страхова група «ТАС»»	АТ «ПРОСТО-страхування»	ОРАНТА	Українська страхова група	АСКО	Універсальна	Брокбізнес	ВУСО	Аско-Донбас Південний
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Маркетингова стратегія										
коефіцієнт співвідношення страхових послуг	1,04	0,98	0,88	1,01	0,95	0,98	0,8	0,7	0,6	0,7
показник впровадження нових видів страхових послуг	0,81	0,95	0,87	0,8	0,73	0,62	0,66	0,73	0,91	0,67
Організаційна стратегія										
показник якості планування та організації робіт	0,35	0,29	0,24	0,28	0,3	0,26	0,5	0,4	0,35	0,41
показник регламентації діяльності	0,28	0,27	0,32	0,2	0,3	0,3	0,25	0,2	0,3	0,32
показник відповідності організаційної структури управління	0,15	0,098	0,1	0,09	0,1	1,008	0,098	0,15	0,15	0,2
Фінансова стратегія										
коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,7	0,5	0,35	0,58	0,49	0,76	0,51	0,65	0,68	0,76

Закінчення табл. 3.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
коефіцієнт фінансової спроможності	2,2	2,1	1,97	2,1	2,15	2,06	2,08	2,1	1,98	1,95
рентабельність страхової послуги	-0,5	0,05	0,03	0,05	0,03	0,02	0,01	0,01	0,03	0,01
рентабельність продажів	-0,11	0,08	0,04	0,08	0,06	0,07	0,06	0,04	0,04	0,03
Кадрова стратегія										
ефективність роботи співробітників	-7,3	9,11	8,66	9,1	8,78	8,8	8,9	7,2	6,8	6,5
коефіцієнт сталості кадрового складу	0,89	0,83	0,87	0,9	0,83	0,87	0,85	0,83	0,75	0,71
Стратегія інформаційного забезпечення										
коефіцієнт, що враховує кількість інформації	1	1	1	1	1	0,9	0,9	0,98	0,75	0,8
коефіцієнт якості інформації	1	0,90	0,95	1	0,95	0,9	0,9	0,75	0,75	0,8

Розрахунок значень коефіцієнтів на прикладі страхової компанії Страхове товариство «Іллічівське» наведено у табл. 3.2.

Таблиця 3.2

Результати розрахунку оцінних стратегій страхової компанії в 2013 р.

Показник	Умовне позна- чення	Розрахунок	Значення показника
Маркетингова стратегія			
коефіцієнт співвідношення страхових послуг	<i>K_{сп}</i>	$\frac{416000}{400000}$	1,04
показник впровадження нових видів страхових послуг	<i>M_{нп}</i>	$\frac{85983.5}{106152.5}$	0,81
Організаційна стратегія			
показник якості планування та організації робіт	<i>O_{яп}</i>	$\frac{5}{14}$	0,35
показник регламентації діяльності	<i>O_{рд}</i>	$\frac{5}{18}$	0,28
показник відповідності організаційної структури управління	<i>O_{су}</i>	$\frac{20}{133}$	0,15
Фінансова стратегія			
коефіцієнт абсолютної ліквідності	<i>АЛ</i>	$\frac{28932 + 6180}{49861}$	0,7
коефіцієнт фінансової спроможності	<i>ФС</i>	$\frac{20364.1 + 77622}{44126}$	2,2
рентабельність страхової послуги	<i>Р_{пос}</i>	$\frac{5971.5}{-11943}$	-0,5
рентабельність продажів	<i>Р_{пр}</i>	$\frac{-11943}{106152.5}$	-0,11
Кадрова стратегія			
ефективність роботи співробітників	<i>Ес</i>	$\frac{-11943}{1636}$	-7,3
коефіцієнт сталості кадрового складу	<i>Кст</i>	$\frac{1636}{1838}$	0,89
Стратегія інформаційного забезпечення			
коефіцієнт, що враховує кількість інформації	<i>Кік</i>		1
коефіцієнт якості інформації	<i>Кія</i>		1

Розрахунок балів, отриманих за іншими показниками групи страхових компаній, здійснюють за формулами (2.2), (2.3).

$$K_{cn} = \frac{1,04}{1,04} * 10 = 10,00;$$

$$M_{nn} = \frac{0,81}{0,95} * 10 = 8,53;$$

$$O_{яп} = \frac{0,35}{0,5} * 10 = 7,00;$$

$$O_{p\partial} = \frac{0,28}{0,32} * 10 = 8,85;$$

$$O_{cy} = \frac{0,15}{0,15} * 10 = 10,00;$$

$$A_{л} = \frac{0,7}{0,76} * 10 = 9,21;$$

$$\Phi_{C} = \frac{2,2}{2,2} * 10 = 10,00;$$

$$P_{noc} = \frac{-0,5}{0,15} * 10 = -33,33;$$

$$P_{np} = \frac{-0,11}{0,18} * 10 = -6,01;$$

$$E_{c} = \frac{-7,3}{9,11} * 10 = -8,01;$$

$$K_{ik} = \frac{1}{1} * 10 = 10,00;$$

$$K_{ia} = \frac{1}{1} * 10 = 10,00.$$

$$B_{Кен} = 10 * 0,1 = 0,1;$$

$$B_{Мни} = 8,53 * 0,1 = 0,85;$$

$$B_{Оян} = 7,0 * 0,3 = 2,10;$$

$$B_{Орд} = 8,85 * 0,3 = 2,63;$$

$$B_{Осу} = 10 * 0,3 = 3,00;$$

$$B_{АЛ} = 9,21 * 0,35 = 3,22;$$

$$B_{ФС} = 1,0 * 0,35 = 0,35;$$

$$B_{Рно} = -33,33 * 0,35 = -11,67;$$

$$B_{Рпр} = -6,11 * 0,35 = -2,14;$$

$$B_{Ес} = -8,01 * 0,15 = -1,20;$$

$$B_{Кст} = 8,89 * 0,15 = 1,48;$$

$$B_{Кік} = 10 * 0,1 = 1,00.$$

$$B_{Кія} = 10 * 0,1 = 1,00;$$

Далі розрахуємо зважені бали за кожним показником з урахуванням ваги складових стратегій та інтегральний показник стратегічного розвитку страхової компанії за формулою (2.4).

$$I = 1,00 + 0,85 + 2,10 + 2,63 + 3,00 + 3,22 + 0,35 - 11,67 - 2,14 - 1,20 + 1,48 + 1,00 + 1,00 = 1,63 \text{ балів}$$

Розрахунок загальної кількості балів для таких страхових компаній, як АТ «ПРОСТО-страхування» Аско-Донбас Південний ВУСО ОРАНТА Українська страхова група АСКА Брокбізнес Страхова група «ТАС» Універсальна здійснюється аналогічним чином.

Результати розрахунку оціночних показників страхових компаній наведено у табл. 3.3.–3.5.

Таблиця 3.3

Ступінь впливу окремих складових стратегій на рівень стратегічного розвитку страхового ринку

Індекс за показниками	Максимальний показник	Бал	Бал за оціночних показників			Вага чинника	Зважений показник		
			Брокбізнес	Страхова група «ТАС»»	Універсальна		Брокбізнес	Страхова група «ТАС»»	Універсальна
<i>Ксп</i>	1,04	10	6,73	9,42	7,69	0,1	0,67	0,94	0,77
<i>Мнп</i>	0,95	10	7,68	10,00	6,95	0,1	0,77	1,00	0,69
<i>Ояп</i>	0,5	10	8,00	5,80	10,00	0,3	2,40	1,74	3,00
<i>Орд</i>	0,32	10	6,25	8,44	7,81	0,3	1,88	2,53	2,34
<i>Осу</i>	0,15	10	10,00	6,53	6,53	0,3	3,00	1,96	1,96
<i>АЛ</i>	0,7	10	8,55	6,58	6,71	0,35	2,99	2,30	2,35
<i>ФС</i>	2,2	1	0,95	0,95	0,95	0,35	0,33	0,33	0,33
<i>Рнос</i>	0,05	10	7,33	10,00	7,33	0,35	2,57	3,50	2,57
<i>Рнр</i>	0,08	10	7,78	10,00	8,89	0,35	2,72	3,50	3,11
<i>Ес</i>	9,11	10	7,90	10,00	9,77	0,15	1,19	1,50	1,47
<i>Кст</i>	0,9	10	9,22	9,22	9,44	0,15	1,38	1,38	1,42
<i>Кік</i>	1	10	9,80	10,00	9,00	0,1	0,98	1,00	0,90
<i>Кія</i>	1	10	7,50	9,00	9,00	0,1	0,75	0,90	0,90
Інтегральний показник							21,63	22,59	21,81
Місце страхової компанії							9-ге	2-ге	7-ме

Таблиця 3.4

Ступінь впливу окремих складових стратегій на рівень стратегічного розвитку страхового ринку

Індекс за показниками	Бал за оціночних показників			Вага чинника	Зважений показник		
	ОРАНТА	Українська страхова група	АСКА		ОРАНТА	Українська страхова група	АСКА
<i>Ксп</i>	9,71	9,13	9,42	0,1	0,97	0,91	0,94
<i>Мнп</i>	8,42	7,68	6,53	0,1	0,84	0,77	0,65
<i>Ояп</i>	5,60	6,00	5,20	0,3	1,68	1,80	1,56
<i>Орд</i>	6,25	9,38	9,38	0,3	1,88	2,81	2,81
<i>Осу</i>	6,00	6,67	67,20	0,3	1,80	2,00	20,16
<i>АЛ</i>	7,63	6,45	10,00	0,35	2,67	2,26	3,50
<i>ФС</i>	0,95	0,98	0,94	0,35	0,33	0,34	0,33
<i>Рнос</i>	10,00	8,67	8,00	0,35	3,50	3,03	2,80
<i>Рпр</i>	10,00	8,89	9,44	0,35	3,50	3,11	3,31
<i>Ес</i>	9,99	9,64	9,66	0,15	1,50	1,45	1,45
<i>Кст</i>	10,00	9,22	9,67	0,15	1,50	1,38	1,45
<i>Кік</i>	10,00	10,00	9,00	0,1	1,00	1,00	0,90
<i>Кія</i>	10,00	9,50	9,00	0,1	1,00	0,95	0,90
Інтегральний показник					22,17	21,82	40,76
Місце страхової компанії					3-те	6-те	1-ше

Таблиця 3.5

Ступінь впливу окремих складових стратегій на рівень стратегічного розвитку страхового ринку

Індекс за показниками	Бали за оціночних показників				Вага чинника	Зважений показник			
	АТ «ПРОСТО-страхування»	Страхове товариство «Іллічівське»	ВУСО	Аско-Донбас Південний		АТ «ПРОСТО-страхування»	Страхове товариство «Іллічівське»	ВУСО	Аско-Донбас Південний
<i>Ксп</i>	8,46	10,00	5,77	6,73	0,1	0,85	1,00	0,58	0,65
<i>Мнп</i>	6,72	8,53	9,58	7,05	0,1	0,67	0,85	0,89	0,69
<i>Ояп</i>	10,00	7,00	7,00	8,20	0,3	3,00	2,10	2,90	2,82
<i>Орд</i>	9,46	8,75	9,38	10,00	0,3	2,84	2,63	2,95	3,00
<i>Осу</i>	8,17	10,00	10,00	13,33	0,3	2,45	3,00	2,87	3,00
<i>АЛ</i>	9,95	9,21	8,95	10,00	0,35	3,48	3,22	0,66	0,70
<i>ФС</i>	0,90	1,00	0,90	0,89	0,35	0,32	0,35	2,86	2,77
<i>Рнос</i>	2,00	-33,33	8,67	7,33	0,35	0,70	-11,67	2,10	0,70
<i>Рпр</i>	7,50	-6,11	7,78	7,22	0,35	2,63	-2,14	1,75	1,31
<i>Ес</i>	9,77	-8,01	7,46	7,14	0,15	1,47	-1,20	1,12	1,07
<i>Кст</i>	9,44	9,89	8,33	7,89	0,15	1,42	1,48	1,25	1,18
<i>Кік</i>	9,00	10,00	7,50	8,00	0,1	0,90	1,00	0,75	0,80
<i>Кія</i>	9,00	10,00	7,50	8,00	0,1	0,90	1,00	0,70	0,70
Інтегральний показник						21,61	1,63	21,38	19,39
Місце страхової компанії						4-те	10-те	5-те	8-ме

Результати розрахунків, наведені в таблицях 3.3–3.5, свідчать про те, що рівень стратегічного розвитку страхового ринку характеризується коливаннями навколо його середнього значення 21,47 балів. Страхове товариство «Іллічівське» отримало найменшу кількість балів (1,63 балів) та зайняло 10-те місце, на це вплинуло те, що страхова компанія у 2013 р. отримала збиток.

Застосування зазначеного методичного підходу дозволяє з досить високим ступенем достовірності оцінити рівень стратегічного розвитку страхового ринку з урахуванням ефективності використання головних факторів діяльності страхових компаній та позицій на страховому ринку.

Отже, вдало сформована стратегія розвитку створить можливості підпорядковувати короткострокові інтереси цілям досягнення довгострокових стійких переваг на ринку, що зробить страхову компанію відносно незалежною від стану ринку в період тимчасового погіршення ринкової кон'юнктури, та підтримувати потенційні можливості на високому рівні.

Проведемо оцінку результативності реалізації Концепції розвитку страхового ринку України до 2010 р. на основі запропонованого методичного підходу.

Результати оцінки результативності реалізації Концепції розвитку страхового ринку України до 2010 р. наведено у табл. 3.6.

За проведеними розрахунками рейтинг ефективності (*R*) становитиме 2,684 балів. Це свідчить про неефективність реалізації Концепції розвитку страхового ринку України до 2010 р., оскільки вона носила декларативний характер.

1
2
3

Таблиця 3.6

Результати оцінки ефективності реалізації Концепції розвитку страхового ринку України до 2010 року

Критерій (підкритерій)	Позначення критерію (підкритерію)	Ваговий коефіцієнт	Бал	Розрахунок
1	2	3	4	5
1. Відповідність цільової програми основним напрямкам стратегії розвитку страхового ринку	<i>K1</i>	$Z1 = 0,1$		
1.1. Відповідність меті цільової програми основним напрямкам розвитку страхового ринку	<i>K1.1</i>	$Z1.1 = 0,4$	0	$0 * 0,4 = 0$
1.2. Ступінь обхвату програмними заходами проблемного напрямку розвитку страхового ринку	<i>K1.2</i>	$Z1.2 = 0,3$	6	$0,3 * 6 = 1,8$
Підсумковий розрахунок за групою				$0,1 * \left(\frac{0 + 1,8}{2} \right) = 0,09$
2. Відповідність змісту програми уніфікованим вимогам, що пред'являються до неї; якість представлення звітності по реалізації програми	<i>K2</i>	$Z2 = 0,1$		
2.1. Відповідність комплексу заходів програми досягненню її цілей	<i>K2.1</i>	$Z2.1 = 0,35$	5	$0,35 * 5 = 1,75$
2.2. Наявність інвестиційних витрат, науково - дослідницьких розробок, які направлені на реалізацію цільової програми	<i>K2.2</i>	$Z2.2 = 0,1$	0	$0,1 * 0 = 0$
2.3. Наявність стандартної структури програми	<i>K2.3</i>	$Z2.3 = 0,35$	0	$0,35 * 0 = 0$
2.4. Якість і достовірність звіту, що надається, про виконання цільової програми	<i>K2.4</i>	$Z2.4 = 0,2$	5	$0,2 * 5 = 1$

4

Закінчення табл. 3.6

1	2	3	4	5
Підсумковий розрахунок за групою				$0,1 * \left(\frac{0 + 1,75 + 0 + 1}{4} \right) = 0,069$
3. Виконання планових обсягів фінансування і залучення додаткових коштів для реалізації програми	<i>K3</i>	$Z3 = 0,1$	5	$0,5 * 5 = 2,5$
Підсумковий розрахунок за групою				$0,1 * 2,5 = 0,25$
4. Рівень досягнення цільових індикаторів і показників, виконання заходів програми	<i>K4</i>	$Z4 = 0,35$		
4.1. Відповідність досягнутих в звітному періоді показників цільовим показникам, які затверджені в цільовій програмі	<i>K4.1</i>	$Z4.1 = 0,5$	8	$0,5 * 8 = 4$
4.2. Ступінь виконання заходів програми в звітному році	<i>K4.2</i>	$Z4.2 = 0,5$	6	$0,5 * 6 = 3$
Підсумковий розрахунок за групою				$0,35 * \left(\frac{4 + 3}{2} \right) = 1,225$
5. Коефіцієнт ефективності реалізації цільових програм, оцінка динаміки ефективності реалізації програми	<i>K5</i>	$Z5 = 0,35$		
5.1. Коефіцієнт ефективності реалізації цільових програм	<i>K5.1</i>	$Z5.1 = 0,8$	5	$0,8 * 5 = 4$
5.2. Оцінка динаміки ефективності реалізації програми	<i>K5.2</i>	$Z5.2 = 0,2$		$0,2 * 10 = 2$
Підсумковий розрахунок за групою				$0,35 * \left(\frac{4 + 2}{2} \right) = 1,05$
Рейтинг ефективності (<i>R</i>)				$0,09 + 0,069 + 0,25 + 1,225 + 1,05 = 2,684$

3.2. Обґрунтування вибору стратегічних орієнтирів розвитку страхового ринку

Формування стратегічних орієнтирів розвитку страхового ринку є універсальним гнучким механізмом, який в процесі їх розроблення, дає змогу розраховувати їх оптимальний варіант. Ураховуючи зміни зовнішнього та внутрішнього середовища, можна змінювати впроваджений варіант стратегічних орієнтирів тим самим збільшувати ефективність прийняття управлінських рішень щодо досягнення головної стратегічної цілі.

Етапом механізму розвитку страхового ринку є оцінювання його рівня, який базується на визначенні рівня (показника) стратегічного розвитку кожної страхової компанії, яка здійснює свою діяльність на страховому ринку України. Для цього нами запропоновано проаналізувати та оцінити п'ять функціональних стратегій страхових компаній. Результатом аналізу є побудова матриці вибору функціональної стратегії, яка описує конкурентне становище страхового ринку.

Обґрунтування вибору стратегічних орієнтирів розвитку страхового ринку включає наступні етапи (рис. 3.1).

На етапі розробки стратегічних альтернатив розвитку страхового ринку відбувається формування місії та системи цілей.

Розробка місії та система цілей розвитку страхового ринку включає: визначення напрямку розвитку страхового ринку; формулювання місії та системи цілей розвитку; обговорення процесу розробки стратегії розвитку.

Доцільно зазначити, що вибір напрямків формування стратегічних орієнтирів розвитку відбувається в таких основних сферах страхового ринку: маркетинговій, фінансовій, організаційній, кадровій та інформаційного забезпечення.

Результатом аналізу є побудова матриці вибору функціональної стратегії, яка описує конкурентне становище страхового ринку.

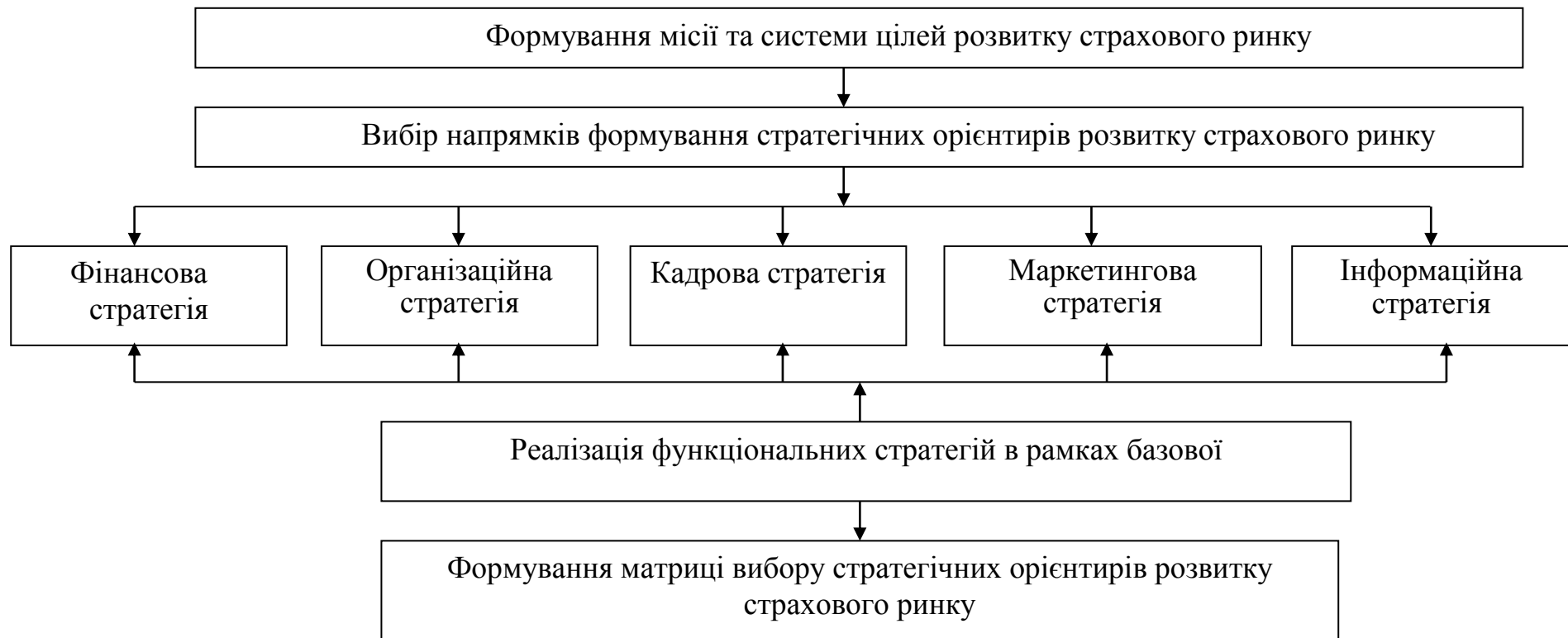


Рис. 3.1. Схема формування стратегічних орієнтирів розвитку страхового ринку

Дані області відображають основні складові діяльності в стратегічній сфері: маркетингова стратегія спрямована на створення умов функціонування страхового ринку та ефективної політики ведення конкурентної боротьби; фінансова стратегія відповідає за регулювання внутрішнього становища страхового ринку; організаційна стратегія – за створення збалансованої організаційної структури; об'єктом кадрової стратегії відносно персоналу є співробітники організації, умови праці, структура персоналу; державне й правове регулювання включає втручання держави у здійснення страхової діяльності та розвиток страхового ринку. При цьому на стратегію здійснюють вплив ряд факторів як зовнішнього (розвинутість і вік галузі, характеристика і прибутковість ринку, політична та демографічна ситуація, кількість конкурентів, їх позиції, інтенсивність конкуренції, зовнішні бар'єри входу-виходу тощо), так і внутрішнього середовища страхового ринку (внутрішні бар'єри входу-виходу, ціна, продукція, обсяг продажів, фінансування, ресурси, персонал тощо).

Розробка маркетингової стратегії страхової компанії – це процес створення і практичної реалізації генеральної програми її дій. Її мета – ефективно розміщення страхових продуктів для досягнення цільового ринку (рис. 3.2).

		Конкурентна позиція		
		слабка	середня	сильна
Привабливість ринку	висока	4 Загроза втрати позиції на ринку	7 Утримання стійкості	9 Високий рівень стійкості
	середня	3 Ситуація балансування	5 Утримання стійкості страховою компанією	8 Високий рівень стійкості
	низька	1 Втрата позицій	2 Загроза спаду	6 Помірне балансування

Рис. 3.2. Матриця для вибору маркетингової стратегії

У результаті розрахунку показників, які характеризують функціональні стратегії в матрицю ставиться значення -1; 0 або +1. Якщо показник має позитивне значення йому присвоюється +1, якщо показник має від'ємне значення, йому присвоюється -1; якщо значення показника дорівнює нулю, йому присвоюється 0.

Маркетингова стратегія характеризується таким показниками, як конкурентна позиція (коефіцієнт співвідношення страхових послуг) та привабливість ринку (показник впровадження нових видів страхових послуг).

Проведемо вибір маркетингової стратегії для Страхове товариство «Іллічівське» (табл. 3.7).

Наступним кроком у розробці стратегії розвитку страхового ринку є аналіз фінансового стану страхових компаній за такими показниками, як платоспроможність і ліквідність (на скільки страхові компанії забезпечені матеріальними ресурсами і чи в змозі вони здійснювати платежі за своїми зобов'язаннями), рентабельність (на скільки ефективно страхові компанії можуть розпоряджатися власними ресурсами). Крім того, потрібно визначити вплив податкового законодавства на стратегічні напрями діяльності страхових компаній та можливі наслідки політичних змін для їх фінансових можливостей. Важливим є розгляд фінансових ризиків у цілому за різних варіантів розвитку подій на ринку та в суспільстві.

Таблиця 3.7

Матриця вибору маркетингової стратегії

Показник	Привабливість ринку	Конкурентна позиція	Двокомпонента	Альтернативна стратегія
коефіцієнт співвідношення страхових послуг	висока	сильна	(+1;+1)	9 Високий рівень стійкості
показник впровадження нових видів страхових послуг	висока	сильна		

Результатом проведення аналізу є побудова матриці для вибору

фінансової стратегії, яка дасть можливість спрогнозувати фінансовий стан страхової компанії на найближчу перспективу, окреслити допустимі ризики і виявити поріг його можливостей (рис. 3.3).

		Рівень платоспроможності		
		низький	середній	високий
Рентабельність	висока	4 Ситуація помірної стабільності	7 Утримання стійкості	9 Закріплення стабільної позиції
	середня	3 «Епізодичний дефіцит»	5 Повне утримання стабільності	8 Утримання стабільної позиції
	низька	1 Ситуація кризи або банкрутства	2 Поступова втрата своїх позицій	6 Нестійка рівновага на ринку

Рис. 3.3. Матриця для вибору фінансової стратегії

Проведемо вибір фінансової стратегії для Страхового товариства «Іллічівське» (табл. 3.7).

Таблиця 3.7

Матриця вибору фінансової стратегії

Показник	Рівень платоспроможності	Рентабельність	Двокомпонента	Альтернативна стратегія
коефіцієнт абсолютної ліквідності	високий		(±1;-1)	6 Нестійка рівновага на ринку
коефіцієнт фінансової спроможності	високий			
рентабельність страхової послуги		низька		
рентабельність продажів		низька		

Важливе значення для формування стратегії мають рівень організації управління страховим ринком, а також організаційна культура та її вплив на його розвиток.

Усі ці фактори позначаються на організаційному рівні страхового ринку, тому наступним кроком у розробці стратегії розвитку є аналіз досягнутого організаційного рівня і альтернативи його розвитку.

Організаційна стратегія – це стратегія розвитку загального управління, яка систематизує пріоритети розвитку страхової компанії і відповідно організовує та координує реалізацію його стратегій.

Матрицю для вибору організаційної стратегії, що побудована на аналізі організаційного рівня розвитку страхової компанії, подано на рис. 3.4.

		Альтернативи розвитку		
		низькі	середні	високі
Організаційний рівень розвитку	високий	4 Ситуація балансування	7 Ситуація стабільності	9 Ситуація високої стійкості
	середній	3 Мотиваційні зрушення	5 Ситуація повної гармонії	8 Ситуація стійкості
	низький	1 Ситуація суцільної кризи	2 Підняття іміджу страхової компанії	6 Ситуація сподівання на зміни

Рис. 3.4 Матриця для вибору організаційної стратегії

У сучасних умовах на формування кадрової стратегії безпосередньо впливають безліч внутрішніх і зовнішніх чинників: обрані мета і стратегічні напрями розвитку страхового ринку, можливість оперативного корегування обраною стратегією в процесі її практичної реалізації, стан ринку трудових

ресурсів, компетентність співробітників служби персоналу.

Проведемо вибір організаційної стратегії для Страхове товариство «Іллічівське» (табл. 3.8).

Таблиця 3.8

Матриця вибору організаційної стратегії

Показник	Альтернативи розвитку	Організаційний рівень розвитку	Двокомпонента	Альтернативна стратегія
показник якості планування та організації робіт	низькі	високий	(+1;+1)	9 Ситуація високої стійкості
показник регламентації діяльності	низькі	високий		
показник відповідності організаційної структури управління	низькі	високий		

Кадрова стратегія – це визначений, установлений набір методів і засобів управління персоналом, правил і норм поведінки всіх суб'єктів процесу управління персоналом, що дозволяє організації найбільш ефективно досягти довгострокових цілей свого розвитку в існуючих умовах зовнішнього середовища.

Матрицю для вибору кадрової стратегії, що побудована на аналізі організаційного рівня розвитку страхової компанії, подано на рис. 3.5.

Проведемо вибір кадрової стратегії для Страхове товариство «Іллічівське» (табл. 3.9).

Стратегія інформаційного забезпечення – це стратегія розвитку системи інформаційного забезпечення стратегій підприємства, розвитку інформаційних комунікацій.

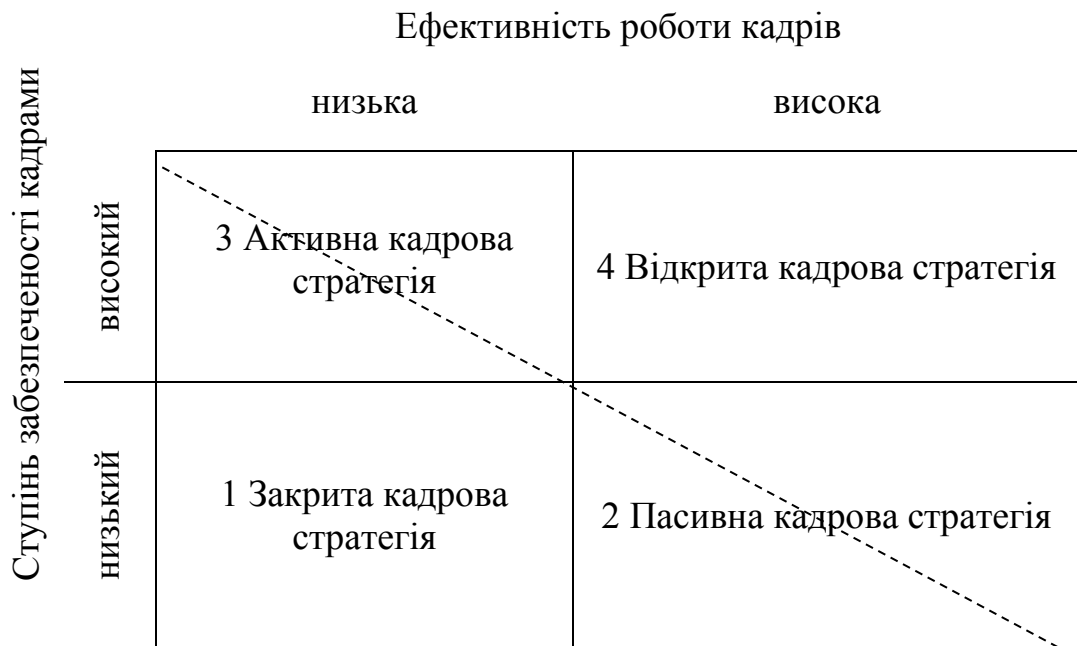


Рис. 3.5. Матриця для вибору кадрової стратегії

Таблиця 3.9

Матриця вибору кадрової стратегії

Показник	Ефективність роботи кадрів	Ступінь забезпеченості кадрами	Двокомпонента	Альтернативна стратегія
ефективність роботи співробітників	низька	високий	(-1;+1)	3 Активна кадрова стратегія
коефіцієнт сталості кадрового складу	низька	високий		

Матрицю для вибору стратегії інформаційного забезпечення, що побудована на аналізі організаційного рівня розвитку страхової компанії, подано на рис. 3.6.

У процесі реалізації функціональних стратегій в рамках базової необхідно провести оцінку її ефективності, застосовувати наукові методи, дані затвердженої нормативно-правової бази, положення, інструкції, формули тощо.

		Ступінь достовірності інформації	
		низький	високий
Характер інформаційного середовища	визначений	3 Інформаційна стратегія цілеспрямованого пошуку	4 Інформаційна стратегія спостереження
	невизначений	1 Інформаційна стратегія сприйняття	2 Проактивна інформаційна стратегія

Рис. 3.6. Матриця оцінки стратегії інформаційного забезпечення

Проведемо вибір стратегії інформаційного забезпечення для Страхового товариства «Іллічівське» (табл. 3.10).

Таблиця 3.10

Матриця вибору стратегії інформаційного забезпечення

Показник	Ступінь достовірності інформації	Характер інформаційного середовища	Двокомпонента	Альтернативна стратегія
коефіцієнт, що враховує кількість інформації	високий	визначений	(+1;+1)	4 Інформаційна стратегія спостереження
коефіцієнт якості інформації	високий	визначений		

Залежно від рівня стратегічного розвитку розроблено матрицю вибору стратегії зростання страхового ринку, що припускає здійснення стратегічного вибору при порівнянні двох показників: ступеня розвитку ринку та рівня стратегічного розвитку (C_i) (рис. 3.7).

Квадрат 1 – стратегія скорочення діяльності. Страхова компанія має низький рівень стратегічного розвитку. Дана ситуація не є причиною

ліквідації бізнесу, хоча, швидше за все, не вдасться підтримувати прийнятну раніше стратегію і потрібно скоротити масштаб діяльності, можливо, зайняти нижчу позицію.

Ступінь розвитку страхового ринку

високий	7 – стратегія посилення позиції на ринку	8 – стратегія розвитку ринку	9 – стратегія розвитку продукту
	4 – стратегія захисту частки ринку	5 – стратегія організаційних змін	6 – стратегія горизонтальної диверсифікації
	1 – стратегія скорочення діяльності	2 – стратегія «збору врожаю»	3 – стратегія скорочення витрат
	0–0,33	0,33–0,66	0,66–1,0

C_i

Рис. 3.7. Матриця вибору стратегії діяльності страхової компанії в контексті розвитку страхового ринку

Квадрат 2 – стратегія «збирання врожаю». Дана стратегія передбачає відмову від погляду на бізнес як на довгострокову діяльність на даному ринку і спрямована на отримання максимальної віддачі в найближчій перспективі.

Квадрат 3 – стратегія скорочення витрат передбачає таке скорочення за рахунок відповідних організаційних заходів; за періодом реалізації її зараховують до тимчасових.

Квадрат 4 – стратегія захисту частки ринку. Дана стратегія передбачає, що страхова компанія захищає завойований ринок за рахунок поступової модифікації страхових послуг.

Квадрат 5 – стратегія організаційних змін. Страхова компанія завжди може обійти це «незручне становище», проте цей період у розвитку неминуче настане, якщо стратегія зростання припускає кардинальну зміну лінії поведінки.

Квадрат 6 – стратегія горизонтальної диверсифікації. Страхова компанія має всі шанси проявити себе. Зовнішній «імунітет» дозволяє експериментувати і шукати «своїх» споживачів, розвиваючи ринок та нарощуючи ринкову частку, а внутрішня цінність повинна так позиціонуватися, щоб з'явилася довіра з боку як споживачів, так й інших контактних аудиторій.

Квадрат 7 – стратегія посилення позиції на ринку. В цьому випадку страхова компанія робить все, щоб з даним продуктом на даному ринку завоювати кращі позиції. Не рекомендується змінювати стратегію, проте низький рівень стратегічного розвитку здатний спричинити крах страхової компанії, а тому просто необхідні внутрішня диверсифікація і перегляд структури портфеля бізнесу.

Квадрат 8 – стратегія розвитку ринку. Страхова компанія опинилася в ситуації, коли повністю не використовує резерви. Деякі інновації привернуть увагу споживача.

Квадрат 9 – стратегія розвитку продукту. Немає необхідності щонайменше змінювати. Концентрація на діючій стратегії або спеціалізація бізнесу – це кращі рішення. Спеціалізація – це найшвидший та найпростіший спосіб збільшення ринкової частки.

Дані табл. 3.8 свідчать, що Страхове товариство «Іллічівське» має низький рівень стратегічного розвитку. В матриці стратегій зростання Страховому товариству «Іллічівське» відповідає квадрат 4, страховій компанії потрібно захистити завойований ринок за рахунок поступової модифікації страхових послуг.

Отже, вдало сформовані стратегічні орієнтири розвитку створить можливість підпорядковувати короткострокові інтереси цілям досягнення довгострокових стійких переваг на ринку, що зробить страхову компанію відносно незалежною від стану ринку в період тимчасового погіршення ринкової кон'юнктури, та підтримувати потенційні можливості на високому рівні.

3.3. Напрямки реалізації механізму розвитку страхового ринку України

Основним напрямком вдосконалення механізму розвитку страхового ринку в підсистемі організаційно-правового забезпечення є формування Концепції.

Концепція – це офіційний документ, прийнятий державою з метою забезпечення сталого розвитку будь-якої галузі економіки.

Розроблення Концепції розвитку страхового ринку на довгострокову перспективу дасть можливість:

а) створити умови для перспективного розвитку страхового ринку і ухвалити поточні рішення з урахуванням стратегічних цілей;

б) адаптуватися до сучасних вимог ринкової економіки і міжнародного співтовариства;

в) сформувати сучасну ринкову фінансову інфраструктуру з використанням інструментів страхування;

г) створити інвестиційний клімат і захист майнових інтересів іноземних та українських інвесторів, що слугуватиме вагомим аргументом для реалізації великих інвестиційних проектів;

д) консолідувати зусилля страхового співтовариства на вирішенні комплексу проблем у сфері страхування, зокрема: подолання недовіри та негативного ставлення до страхових організацій, а також підвищення культури страхування в суспільстві.

Наявність Концепції розвитку страхового ринку на довгострокову перспективу та її послідовна реалізація створять умови для зростання доходів громадян за допомогою розвитку особистого страхування, а також сприятиме забезпеченню страхового захисту майнового комплексу, оптимізації витрат на компенсації збитку в результаті несприятливих подій (стихійних лих, аварій, пожеж, техногенних катастроф та ін.).

Інформаційно-методологічною основою Концепції розвитку страхового ринку є: «Стратегія економічного та соціального розвитку України», «Стратегія розвитку фінансового сектору України». Крім того, методологічною й законодавчою основою Концепції розвитку страхового ринку є законодавчі акти та нормативні документи, які регулюють страхову діяльність в Україні.

Необхідність розроблення нової Концепції розвитку страхового ринку зумовлена тим, що:

страховий ринок виступає частиною фінансового ринку. Але він не завжди виділяється в самостійний сегмент, що, на наш погляд, недооцінює роль страхування в суспільстві;

органи влади в Україні повинні ставитися до страхування не просто як до комерційної діяльності страховиків, а як до системи соціально-економічного захисту майнових інтересів громадян і суб'єктів господарювання.

Головною метою формування Концепції є визначення стратегічних цілей розвитку страхового ринку на довгострокову перспективу та основних напрямів та механізмів їх реалізації.

Розроблення Концепції розвитку страхового ринку базується на принципах: цілеспрямованості; комплексності; варіантності; ефективності; реальності; демократичності.

Концепція є теоретичним обґрунтуванням стратегічної політики Уряду України у сфері страхування. Вона включає систему спрямованих на стабілізацію економіки коротко-, середньо- та довгострокових заходів у частині страхування, які запропоновано виконавчим органам державної влади, страховим компаніям, підприємствам, організаціям, різного роду громадським організаціям й асоціаціям.

На основі Концепції розвитку страхового ринку формується стратегічна комплексна програма його розбудови, що охоплює систему взаємопов'язаних цільових програм.

Реалізація Концепції розвитку страхового ринку покликана вирішити такі завдання:

створення інфраструктури, яка сприятиме досягненню консенсусу між органами влади, страховиками й усіма учасниками страхового ринку для досягнення поставленої мети;

моніторинг стану страхового ринку, що дозволить своєчасно виявляти негативні тенденції та суперечності;

ознайомлення широкої громадськості з передовим досвідом страховиків, а також виявлення випадків шахрайства як серед страховиків, так і серед страхувальників;

оптимізація витрат підприємств, організацій, окремих громадян при компенсації шкоди життю, здоров'ю населення, а також збитку, завданого майновому комплексу в результаті несприятливих подій.

Таким чином, на нашу думку, Концепція розвитку страхового ринку виступає документом довгострокового характеру, який включає систему пріоритетів та заходів, спрямованих на забезпечення успішного його функціонування.

Концепція розвитку страхового ринку є продуктом державного регулювання. У рамках державного регулювання страхового ринку основними функціями, виконання яких забезпечує реалізацію Концепції, є:

законотворча – полягає у вдосконаленні законодавчої та нормативної бази, правового забезпечення страхових відносин. Страхування – це галузь цивільного права, і страхова діяльність регулюється законами та нормативними актами;

просвітницька – полягає в підвищенні фінансової культури страхування. Однією з причин недостатнього розвитку страхового ринку є недовіра до страхових організацій, а страховий ризик для багатьох – це вірогідність того, що страховик не виплатить при настанні страхового випадку страхове відшкодування. Реалізація Концепції покликана подолати цю недовіру шляхом консолідації зусиль страховиків, органів влади,

громадськості, науки й практики. Отже, основним принципом страхування є принцип максимальної довіри;

рекомендаційна – полягає у виробленні пріоритетних напрямів у сфері страхування, розробці програм підтримки деяких видів страхування. Програми страхування покликані забезпечити зниження бюджетних витрат, захист майнового комплексу, а також підтримку здоров'я й добробуту населення;

превентивна – полягає в запобіганні страховим подіям і є однією з основних функцій страхування. Держава, як і страховики, також зацікавлена у попередженні настання несприятливих подій. Роль держави реалізується через обов'язкове страхування. Для реалізації режиму попереджувальних заходів може бути створена система гарантійних фондів за стратегічними видами страхування на добровільних засадах.

Аналіз функціонування страхового ринку України (пункт 2.1) дає можливість сформулювати концептуальні напрями його розвитку:

перетворення концепції зростання, яка характерна для сьогоdnішнього стану ринку, в концепцію розвитку: процеси, що відбуваються в даний час, можуть бути кваліфіковані як «зростання без розвитку». Така якість зростання не може слугувати основою сталого розвитку, що підтверджується зниженням показника частки страхових внесків відносно ВВП;

розбудова конкурентного середовища на основі розроблення та реалізації комплексу заходів, спрямованих на стимулювання конкуренції між постачальниками страхових послуг. Ринок розвиває тільки така конкуренція, за якої сформовано умови для реалізації інтересів споживачів;

більш повне використання страхування як інституту захисту інвестицій. Страхування як важливий інструмент захисту інвестицій повинен бути органічно вбудований у процеси диверсифікації економіки і забезпечувати нову якість економічного розвитку;

підвищення ролі держави, яка повинна забезпечувати нормативно-

правову базу регулювання і нагляду за діяльністю учасників страхового ринку з метою захисту інтересів споживачів страхових послуг за такими напрямками:

- 1) удосконалення системи ліцензування страхової діяльності, запровадження ліцензування перестраховальної діяльності;
- 2) запобігання неплатоспроможності (банкрутству) страховиків;
- 3) здійснення послідовного переходу Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг до пруденційного нагляду;
- 4) впровадження нових інформаційних технологій з управління страховою діяльністю та звітності учасників страхового ринку в електронній формі;
- 5) запровадження консолідованого нагляду за діяльністю страховиків, що входять до фінансових груп;
- 6) удосконалення нормативно-правової бази з регулювання та нагляду за формуванням і розміщенням страхових резервів;
- 7) модернізація системи страхових відносин на основі ринкового (добровільного) страхування. Розвиток добровільного страхування повинен стати метою модернізації системи страхових відносин; реалізація цієї мети припускає істотну активізацію ринкової ролі споживачів страхових послуг, перетворення їх з об'єкта дії страховиків у рівноправних учасників страхових відносин;
- 8) підтримка інформаційних технологій у просуванні страхових послуг. Автоматизація різних бізнес-процесів страхових компаній може сприяти залученню нових страхувальників через підвищення якості обслуговування і забезпечення «інформаційної прозорості».

Концепція розвитку страхового ринку повинна мати ринкову орієнтацію, спрямовану на максимальне задоволення інтересів споживачів (страхувальників), припускати найбільш повне використання інвестиційних можливостей страхових компаній, бути тісно пов'язаною з розвитком

економіки в цілому.

Основою для розроблення Концепції розвитку страхового ринку є створення умов для перспективного розвитку ринку; створення умов для формування привабливого інвестиційного клімату; подолання недовіри та негативного ставлення до страхових компаній, а також підвищення культури страхування в суспільстві.

Вихідним пунктом Концепції розвитку страхового ринку є мета та завдання. Стратегічна мета Концепції – це забезпечення сталого розвитку страхового ринку на основі надійного страхового захисту населення та суб'єктів господарювання для максимального задоволення їхніх потреб і сприяння нівелювання економічних коливань.

У рамках вказаної стратегічної мети можна виділити короткострокові цілі, до яких належать:

1) сталий розвиток суб'єктів та об'єктів страхування в ринкових умовах. Для досягнення зазначеної мети необхідно вирішити такі завдання:

провести координацію роботи страхових компаній;

розробити програми підтримки сфери страхових послуг;

дослідити ступень задоволеності споживачів страховими послугами;

розробити спільні із страховими компаніями програми щодо розвитку страхового ринку;

розробити спільні програми просування найбільш значущих страхових продуктів;

2) надійність функціонування суб'єктів та об'єктів страхування. Для досягнення зазначеної мети необхідно вирішити такі завдання:

вдосконалення законодавчої бази страхування;

ліцензування і оподаткування страхової діяльності;

розробка страхових тарифів, що базуються на актуарних розрахунках і є нижньою межею ціни на страхові послуги;

контроль за резервами, які створюють страхові організації;

контроль за розміщенням страховими організаціями тимчасово вільних

засобів;

перевірка окремих сторін фінансово-господарської діяльності страхових організацій.

До середньострокових цілей Концепції розвитку страхового ринку можна віднести такі:

розробку державної Програми створення та розвитку медичного страхування;

розробку державної Програми створення розвитку сільськогосподарського страхування;

розробку державної Програми створення і розвитку іпотечного страхування;

До довгострокових цілей Концепції розвитку страхового ринку можна віднести такі:

створення «Центру андеррайтингу та страхової статистики», основним завданням якого було б розроблення процедури про ухвалення або неприйняття на страхування ризиків за договором страхування зі встановленням (узгодженням) тарифу, франшиз та інших умов договору;

створення «Школи страхового бізнесу».

Основними завданнями реалізації Концепції розвитку страхового ринку є забезпечення:

задоволення населення в страхових послугах;

високого рівня надійності страхових послуг страховими компаніями у результаті державної підтримки;

ефективної взаємодії державних органів та організацій сфери страхування;

вироблення єдиної політики у сфері страхування для конкретних територій з урахуванням їх особливостей;

економічної свободи і конкуренції для всіх учасників страхового ринку;

ефективного та стійкого рівня розвитку страхових компаній.

Основні методи та засоби, які використовують державні органи при управлінні страховим ринком, націлені на реалізацію контрольної функції, але їх необхідно доповнити такими завданнями:

ухвалення законодавчих і нормативних актів, координація діяльності страхових організацій на території;

розробка спільних програм діяльності з розвитку і актуалізації страхування;

розробка цільових програм розвитку сфери страхових послуг на основі програмно-цільового методу.

Відповідно до мети та завдань Концепції можна виділити такі критерії розвитку страхового ринку:

динаміка надходжень та виплат страхових внесків страхових організацій;

кількість договорів страхування;

ступінь задоволеності страхувальників;

якість надання страхових послуг;

загальний розмір страхових резервів компаній;

обсяг страхових резервів, що направляються на інвестиції;

співвідношення активів та зобов'язань страхових компаній;

співвідношення надходжень і виплат у страхових компаніях.

При розробці Концепції розвитку страхового ринку необхідно розглянути різні сценарії його розвитку.

1. Інерційний сценарій припускає розвиток страхового ринку без кардинальних змін. Він передбачає об'єктивний розвиток ринку залежно від економічної кон'юнктури, що склалася. На основі ретроспективних даних щодо обсягів страхових премій методом найменших квадратів виконано прогноз інерційного сценарію розвитку страхового ринку України (табл. 3.11).

Інерційний сценарій показав динамічне зростання, але за такого розвитку страхового ринку інноваційний прорив неможливий.

Прогноз розвитку страхового ринку за інерційним сценарієм

Показник	Рік		
	2014 р. (прогноз)	2015 р. (прогноз)	2016 р. (прогноз)
Страхові премії, млн грн	26164,6428	27641,3748	29118,1068

2. Економетричний сценарій представлений лінійною регресійною моделлю залежності страхових премій від ВВП:

$$П = X_0 + X_1 \times ВВП . \quad (3.1)$$

Для чисельної оцінки регресійних коефіцієнтів використовують ППП *Microsoft Excel 7.0*.

Таким чином, рівняння лінійної регресійної моделі має такий вигляд:

$$П = 6884,82 + 0,012 x_1. \quad (3.2)$$

Ретроспективну інформацію щодо ВВП і страхових премій за 2002–2013 рр. наведено в табл. 3.12, а на рис. 3.8 відображено лінію тренду величини страхових премій.

Модельовані прогнозні значення страхових премій за економетричним сценарієм відображено в табл. 3.13.

Таблиця 3.13

Модельовані значення страхових премій

Рік	ВВП, млн грн.	Страхові премії, млн грн.
2014	1606651,9	25910,1
2015	1729712,9	27388,8
2016	1852773,9	28867,5

Таким чином, економетричний сценарій є еталоном для порівняння, оскільки страховий ринок, як показано вище, демонструє сильну залежність від ВВП.

Дослідження страхового ринку України показало, що найбільший сегмент становить добровільне страхування, а найзначнішу частку цього сегмента – страхування майна.

Модель сегмента добровільного страхування має такий вигляд:

$$Y = 47,54 * X_1 + 0,003 * X_2 + 1,897 * X_3 + 1,002 * X_4 + 2,5284 * X_5 + 7685,84 * X_6 + 0,2476 * X_7 \quad (3.3)$$

де Y – обсяг страхових премій добровільного страхування, млн грн;

X_1 – кількість страховиків, які здійснюють види страхування інші, ніж страхування життя;

X_2 – страхові премії з добровільного особистого страхування, млн грн;

X_3 – страхові витрати з добровільного страхування, млн грн;

X_4 – страхові премії з майнового страхування, млн грн;

X_5 – чисельність населення, млн осіб.

Таблиця 3.12

Ретроспективна інформація щодо ВВП і страхових премій за 2002–2013 рр.

Показник	Рік											
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Пояснювальні змінні:												
ВВП (X ₁), млн грн.	225 810	267 344	345 113	441 452	544 153	720 731	948 056	913 345	1094607	1316600	1408889	1454931
Залежна змінна:												
страхові премії, млн грн. (Y)	4442,1	9135,6	19431,4	12853,5	13830,0	18008,2	24008,6	20442,1	23081,7	22693,5	21508,2	28661,9

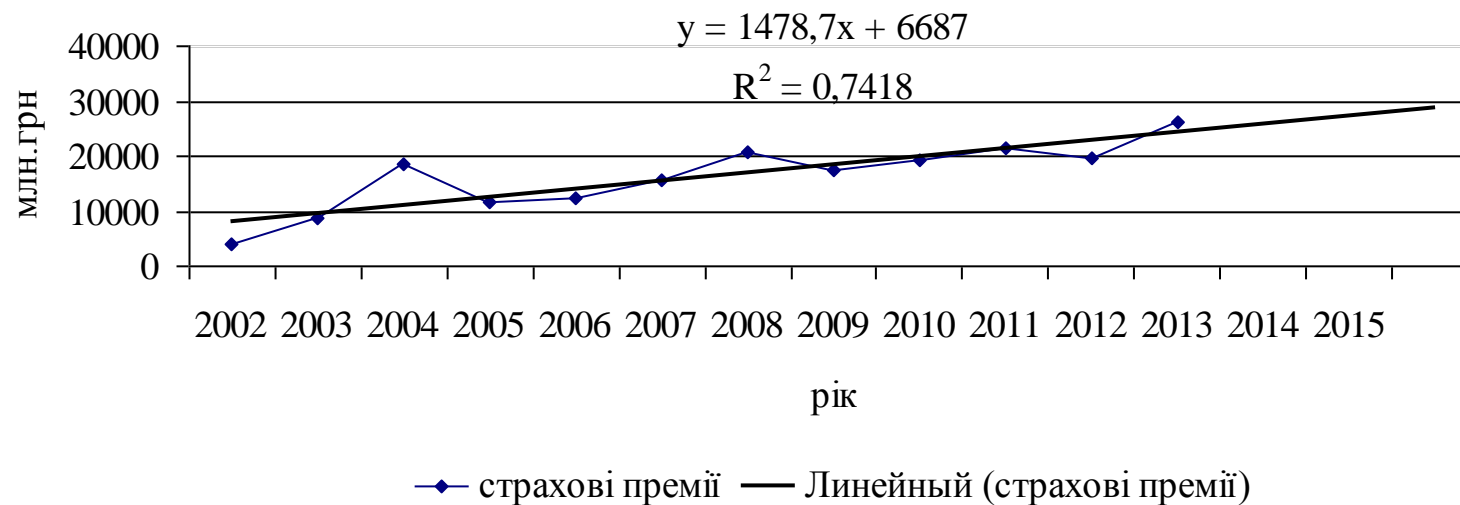


Рис. 3.8. Динаміка страхових премій за 2002–2016 рр.

На рис 3.9 наведено динаміку страхових премій добровільного страхування.



Рис. 3.9. Динаміка страхових премій добровільного страхування

3. Інноваційний сценарій припускає розвиток страхового ринку за рахунок консолідації зусиль державної влади, бізнесу та науки. Інноваційний сценарій розвитку страхового ринку поділено на два етапи.

Перший етап – реалізація державних програм розвитку страхування (табл. 3.14).

Таблиця 3.14

Напрямки розвитку страхового ринку

Сегмент ринку	Зміст програми
Страхування від вогневих ризиків	Обов'язкове страхування цивільної відповідальності власника небезпечного об'єкта за спричинення шкоди в результаті аварії на небезпечному об'єкті
Медичне страхування	Програма сприяння розвитку добровільного медичного страхування «Медичний сертифікат»

Механізм реалізації програми «Медичний сертифікат» спрямований на підвищення якості та своєчасності надання медичної допомоги (медичних послуг) працівникам державних установ.

Медичний сертифікат – іменний документ, що має грошовий еквівалент, який видається працедавцем працівникові державної установи одноразово і пред'являється працівником в рахунок сплати частини страхової премії як страховий внесок за договором добровільного медичного страхування. Розробку та контроль за виконанням даної програми пропонується покласти на Міністерство охорони здоров'я України. Фінансування програми проводиться шляхом надання у відповідному порядку субсидій з бюджету з метою відшкодування витрат, пов'язаних з реалізацією програми «Медичний сертифікат».

Другий етап припускає здійснення інноваційного партнерства держави, страхового бізнесу, науки та освіти (рис. 3.10).



Рис. 3.10. Модель інноваційного партнерства

При реалізації Концепції розвитку страхового ринку щодо даного партнерства пропонується проведення низки заходів, серед яких: міжнародні страхові науково-практичні конференції з проблем взаємодії держави та страхових організацій, створення Центру страхового андеррайтингу, відкриття центру підвищення кваліфікації фахівців для страхової індустрії (керівників страхових організацій, страхових брокерів, актуаріїв андеррайтерів, сюрвейєрів тощо).

Реалізація інноваційного сценарію забезпечить найбільш перспективний розвиток страхового ринку, істотно вплине на поліпшення соціально-економічних показників (табл. 3.16).

Таблиця 3.16

Прогноз показників розвитку страхового ринку

Показник	2013 р. (факт)	2014 р. (прогноз)	2015 р. (прогноз)	2016 р. (прогноз)
Середньорічна страхова премія на душу населення, грн	0,50	472,16	630,96	647,02
Страхові виплати на душу населення, грн	0,11	113,08	102,40	172,02
Частка страхових премій у грошових виплатах населення, %	1,81	1,53	1,87	1,80
частка страхової премії у ВВП, %	1,72	1,53	1,97	1,81
Частка страхування життя у витратах населення, %	0,11	0,10	0,11	0,11
Частка обов'язкового страхування у видатках населення, %	0,26	1,40	1,71	1,62

Таким чином, викладені теоретичні та методичні результати показують, що органи законодавчої та виконавчої влади можуть надавати істотну підтримку розвитку страхового ринку. Основна мета політики у даній сфері полягає у використанні без порушення дії ринкового механізму страхування як інструмента при вирішенні завдань у рамках досягнення суспільно важливих цілей (захист навколишнього середовища, мінімізація наслідків стихійних лих, пожеж, охорона здоров'я населення, зростання добробуту громадян, забезпечення вільної конкуренції та ін.).

Висновки до розділу 3

1. Запропоновано методичний підхід до оцінки рівня стратегічного розвитку страхового ринку, який ґрунтується на використанні матричного методу, суть якого полягає в розрахунку кількісного значення інтегрального показника рівня стратегічного розвитку страхового ринку. Застосування матричного методу дозволить із досить високим ступенем достовірності оцінити рівень розвитку страхових компаній з урахуванням ефективності використання головних факторів їх діяльності та позицій на страховому ринку.

2. На підставі отриманого значення рівня стратегічного розвитку здійснювати обґрунтований вибір стратегії розвитку страхової діяльності. Залежно від рівня стратегічного розвитку в дисертаційній роботі запропоновано матрицю вибору стратегічних орієнтирів розвитку страхового ринку.

3. Методичний підхід щодо оцінки результативності реалізації Концепції розвитку страхового ринку є інструментом, який дозволяє оцінити якість стратегічного розвитку страхового ринку є універсальним і відрізняється відносною простотою.

4. Формування Концепції розвитку страхового ринку є запорукою його успішного функціонування, дає змогу забезпечити високоефективну діяльність і конкурентоспроможність страхових компаній.

Концепція розвитку страхового ринку виступає документом довгострокового характеру, який включає систему пріоритетів і ключових заходів, спрямованих на забезпечення успішного його функціонування.

Такий підхід підкреслює довгостроковий характер цієї Концепції, дозволяє встановити суб'єктно-об'єктний взаємозв'язок між забезпеченням сталого розвитку та механізмами дотримання параметрів безпеки у відповідних межах, до яких відноситься і страхування.

5. При розробці Концепції розвитку страхового ринку розробляються різні сценарії його розвитку: інерційний, економетричний, інноваційний. Інерційний сценарій припускає розвиток страхового ринку без кардинальних змін. Він передбачає об'єктивний розвиток ринку залежно від економічної кон'юнктури, що склалася. Економетричний сценарій представлений лінійною регресійною моделлю залежності страхових премій від ВВП. Інноваційний сценарій припускає розвиток страхового ринку за рахунок консолідації зусиль державної влади, бізнесу та науки. Реалізація запропонованої Концепції дозволить застосувати механізм страхування при забезпеченні страхового захисту майнового комплексу, охопити всі сфери життєдіяльності населення і суб'єктів господарювання.

Основні результати дослідження, що відображено в розділі, опубліковано в наукових працях автора [101; 102; 105].

ВИСНОВКИ

Основний результат дослідження полягає у вирішенні актуального науково-практичного завдання розробки теоретичних та практичних рекомендацій щодо формування стратегічних орієнтирів розвитку страхового ринку України.

1. За результатами дослідження обґрунтовано, що розвиток страхового ринку має відбуватися на основі поєднання стратегічних орієнтирів, визначених в концептуальних межах державного регулювання страхової діяльності і відносин на страховому ринку і стратегічних орієнтирів діяльності страхових компаній, які виробляються ними на основі оцінки поточного стану страхового ринку та ситуативного вибору функціональних стратегій. Реалізація даної ідеї визначає необхідність розробки концептуальних положень розвитку страхового ринку на основі науково-методичних, модельно-інструментальних та інформаційних складових удосконалення державного регулювання в даній сфері, оцінки його результативності, оцінки ситуативного стану страхового ринку та вибору стратегічних напрямів діяльності страхових компаній.

2. Теоретичний аналіз наукових підходів дозволив уточнити категоріально-понятійний апарат, а саме уточнено поняття «страхування» як певний вид економічних відносин з приводу організації страхового захисту за рахунок створення і використання страхового фонду та інших фондів і ресурсів страховика з метою забезпечення стабільного економічного розвитку підприємств й економіки країни в цілому, гарантування забезпечення добробуту населення на основі розподілу непередбачуваних ризиків, задоволення потреб страхувальників, здійснення підприємницької діяльності й інвестування в економіку країни тимчасово вільних коштів. Доведено, що страховий ринок являє собою сукупність економічних відносин і форму організації фінансових відносин та особливе соціально-економічне середовище. Встановлено, що стратегічні орієнтири розвитку

страхового ринку являють собою систему критеріїв щодо напрямів розвитку страхового ринку на довгострокову перспективу і пов'язані з постановкою конкретних цілей і завдань, розробкою плану дій відповідно до прийнятої концепції (програми, стратегії).

3. Визначено процес формування стратегічних орієнтирів розвитку страхового ринку, які передбачають оцінку фактичного стану страхового ринку, аналіз зовнішніх та внутрішніх факторів, визначення пріоритетних напрямів його розвитку, формування набору стратегічних орієнтирів, розробку програм та планів реалізації стратегії розвитку страхового ринку, визначення джерел фінансування, нормативно-правове забезпечення, інформаційне забезпечення, вибір критеріїв оцінки ефективності (механізм реалізації стратегії) та моніторинг. Кожен етап формування стратегічних орієнтирів розвитку страхового ринку передбачає коригування параметрів залежно від зовнішнього та внутрішнього середовища. Це дозволяє більш обґрунтовано здійснити вибір сценарію розвитку та сформувані стратегічні орієнтири.

4. Обґрунтовано концептуальні положення, які дозволяють на теоретичному рівні сформувані засади ефективного розвитку страхового ринку на базі розробленого відповідного сучасним умовам методичного, модельно-інструментального та інформаційного забезпечення. Запропонований підхід дозволяє визначити напрями розробки стратегічних орієнтирів розвитку страхового ринку в ході поєднання пріоритетів державного регулювання в цій сфері і пріоритетів розвитку страхового бізнесу у відповідності до обраних ним стратегій.

5. Удосконалено методичний підхід до оцінки рівня стратегічного розвитку страхового ринку відповідно до стратегічних орієнтирів, який включає два напрями:

- 1) оцінка рівня стратегічного розвитку страхового ринку;
- 2) оцінка результативності реалізації концепції розвитку страхового ринку.

Методичний підхід до оцінки стратегічного розвитку страхового ринку відповідно до стратегічних орієнтирів дозволить без зайвих ускладнень і з досить високим ступенем достовірності оцінити рівень стратегічного розвитку страхової діяльності з урахуванням ефективності використання головних факторів діяльності страхових компаній та позицій на страховому ринку. Запропонований методичний підхід надає можливість здійснити вибір стратегічних орієнтирів розвитку страхового ринку на основі порівняння двох показників: ступеня розвитку ринку та рівня стратегічного розвитку страхової діяльності.

Методичний підхід до оцінки результативності реалізації концепції розвитку страхового ринку – це інструмент, який дозволяє оцінити якість стратегічного розвитку страхового ринку, він є універсальним і відрізняється відносною простотою.

6. Обґрунтовано науково-методичний підхід до формування і реалізації концепції стратегічного розвитку страхового ринку, яка виступає продуктом державного регулювання та охоплює систему взаємопов'язаних цільових програм. Етапи формування та реалізації концепції розвитку страхового ринку передбачають оцінку фактичного стану страхового ринку, аналіз зовнішніх та внутрішніх факторів, визначення пріоритетних напрямів його розвитку, формування набору стратегічних орієнтирів, розробку програм та планів реалізації стратегії розвитку страхового ринку, визначення джерел фінансування, нормативно-правове забезпечення, інформаційне забезпечення, вибір критеріїв оцінки ефективності (механізм реалізації стратегії) та моніторинг. концепція стратегічного розвитку страхового ринку має ринкову орієнтацію, спрямована на максимальне задоволення інтересів споживачів (страхувальників), припускає найбільш повне використання інвестиційних можливостей страхових компаній, тісно пов'язана з розвитком економіки в цілому. Означене надає можливості сформулювати стратегічні заходи розвитку страхового ринку.

7. Удосконалено механізм розвитку страхового ринку, що являє собою

сукупність методів, форм та інструментів, за допомогою яких забезпечується функціонування і регулювання страхового ринку і здійснюється контроль за страховою діяльністю, а також захист прав й інтересів його суб'єктів. Запропоновані напрями вдосконалення механізму розвитку страхового ринку дають змогу забезпечити досягнення стратегічних орієнтирів його розвитку та обумовлюють належну організацію системи управління.

8. Запропоновано методичний підхід до оцінки розвитку страхового ринку на основі порівняння показників реалізації функціональних стратегій страхових компаній та інтегрального показника їх діяльності. Визначено, що на основі його застосування страхові компанії здійснюють ситуативний вибір стратегічних орієнтирів власної діяльності, які впливають на реалізацію сценаріїв розвитку страхового ринку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Анисимов О.С. Принятие управленческих решений: методология и технология. – 2-е изд., переработанное – М., 2004. –504 с.
2. Арутюнян Р. Р. Страховий ринок України в глобальному середовищі / Р. Р. Арутюнян, С. С. Арутюнян, О. В. Ітигіна // Вісник соціально-економічних досліджень . - 2013. - Вип. 2(2). - С. 14-19.
3. Архипов А. П. О теоретических основах страховой деятельности / А. П. Архипов // Финансы. – 2010. – № 1. – С. 39–44.
4. Афанасьев Н. В. Управление развитием предприятия : монография / Н. В. Афанасьев, В. Д. Рогожин, В. И. Рудыка. – Харьков : Изд. Дом "ИНЖЭК", 2003. – 184 с.
5. Ашаді Н. Д. Стратегічне планування діяльності підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01 / Н. Д. Ашаді – НАН України. – Х., 2004. – 20 с.
6. Бабенко В. Канали розподілу страхових послуг у промислово розвинутих країнах / В. Бабенко // Економіка України. – 2006. – № 7. – С. 82–87.
7. Баглюк Ю.Б. Прогнозування ємкості страхового ринку України в контексті сталого розвитку / Ю.Б. Баглюк // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: сб. науч. трудов. – 2009. – С. 1300–1304.
8. Базилевич В. Д. Страхова справа : монографія / В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич. – 5-те вид., стер. – К. : Знання, 2008. – 351 с.
9. Бакаєв О. Л. Розвиток фінансових ринків в умовах глобалізації : автореф. дис... канд. екон. наук: 08.05.01 / Бакаєв Олександр Леонідович; Київський національний економічний ун-т. – К., 2005. – 18 с.
10. Безус П. І. Управління розвитком підприємства: моделі та методи: монографія / П. І. Безус – К.: АМУ, 2008. – 152 с.

11. Бігдаш В. Д. Страхування : навч. посіб. / В. Д. Бігдаш – К. : МАУП, 2006. – 448 с.
12. Білоус С. І. Класифікаційні характеристики дефініцій "страховий ринок" та "страхова діяльність" / С. І. Білоус // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності . – 2013. – Вип. 1(2). – С. 286–290.
13. Бланк И. А. Фінансовий менеджмент. учеб. курс / И. А. Бланк. – К. : Ника - Центр : Эльга, 2002. – 528 с.
14. Бохоновська О. В. Основні категорії учасників страхового ринку та конфлікт їх інтересів у процесі стратегічного управління страховою компанією / О. В. Бохоновська, І. М. Михайловська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 3. Т. 3 – С. 18–21.
15. Бурчевський В. З. Когнітивне моделювання в стратегічному аналізі страхового бізнесу / В. З. Бурчевський // Фінанси, облік і аудит. – 2010. – № 16. – С. 209–214.
16. Вакуленко В. М. Стратегічне планування економічного розвитку великого міста як інструмент підвищення ефективності його управління : автореф. дис. ... канд. даук з держ. упр.: 08.06.01 / В. М. Вакуленко – НАН України. – К., 2003. – 24 с.
17. Василенко В. А. Стратегічне управління: навч. посіб. / В. А. Василенко, Т. І. Ткаченко – К. : ЦУЛ, 2003. – 396 с.
18. Виханский О.С. Стратегическое управление: учебник. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : Гардарики, 2002. – 296с.
19. Воблый К. Г. Основы экономии страхования / К. Г. Воблый – Тернопіль: Економічна думка, 2001. – 238 с.
20. Володькина М. В. Стратегический менеджмент : учебн. пособие / М. В. Володькина – К. : Знання-Прес, 2002. – 149 с.
21. Воронкова В.Г. Планування та прогнозування в умовах ринку : навчальний посібник / В. Г. Воронкова, С. Л. Катаєв, А. М. Ткаченко. –

- К. : ВД «Професіонал», 2006. – 608 с.
22. Гаманков Д. В. Держава на страховому ринку України : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / Д. В. Гаманков; ДВНЗ "Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана". – К., 2013. – 20 с.
 23. Гаманкова О. О. Податок на прибуток страховиків: шляхи вдосконалення / О. О. Гаманкова, В. К. Хлівний // Вчені записки: зб. наук. праць. – 2012. – Вип. 14. – Ч. 1. – С. 153-157
 24. Гаманкова О. О. Ринок страхових послуг України. Теорія, методологія, практика : монографія / О. О. Гаманкова. – К.: КНЕУ, 2009. – 283 с.
 25. Гвозденко А. А. Основы страхования: учебник / А. А. Гвозденко – М. : Финансы и статистика, 2000. – 304 с.
 26. Гершун А. Технологии сбалансированного управления / А. Гершун, М. Горский – М. : ЗАО «Олимп-бизнес», 2005. – 416 с.
 27. Гибсон Дж.Л., Иванцевич Д.М., Доннелли Д.Х.-мл. Организации: поведение, структура, процессы: Пер. с англ. – 8-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 662с.
 28. Говорушко Т. А. Страхові послуги : підручник. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 376 с.
 29. Говорушко Т. А. Управління фінансовою діяльністю страхової компанії з метою забезпечення її ефективного розвитку: монографія / Т. А. Говорушко, В. М. Стецюк, О. Ю. Толстенко – К: «Центр учбової літератури», 2013. – 168 с.
 30. Гомелля В. Б. Специфика страхового спроса и предложения в РФ на современном этапе / В. Б. Гомелля // Финансы. – 2003. – № 4. – С. 48–51.
 31. Гончаренко Е. С. Стратегическое планирование как основа управления предприятием в рыночных условиях / Е. С. Гончаренко, С. К. Харичков / Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 3. – Т. 1 – С. 73–76.
 32. Горбач Л. М. Страхова справа: навч. посіб. / Л. М. Горбач – 2-ге вид., виправ. – К. : Кондор, 2003. – 252 с.

33. Гордієнко П. Л. Стратегічний аналіз: навч. посіб. / П. Л. Гордієнко – К.: Алерта, 2006. – 404 с.
34. Демківський А. В. Основи методології наукових досліджень: навч. посіб. / А. В. Демківський, П. І. Безус – К. : Акад. муніцип. упр., 2012. – 276 с.
35. Джигир Ю. Пряме оподаткування прибутків страховиків: позиції і підходи / Ю. Джигир // Україна. – BUSINESS. – 2004. – № 36. – С. 2–3.
36. Довгань Л. Є. Стратегічне управління: навч. посіб. / Л. Є. Довгань, Ю. В. Каракай, Л.П. Артеменко – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 440 с.
37. Докторова Н. П. Механізми державного регулювання страхової діяльності в Україні : автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр. : 25.00.02 / Надія Петрівна Докторова. – Донецьк : Донецький державний університет управління, 2008. – 21 с.
38. Дробенко Г. О. Стратегічне планування розвитку територіальних громад / Г. О. Дробенко, Р. Л. Брусак, Ю. І. Свірський – Львів : Вид-во «СПОЛОМ», 2001. – 118 с.
39. Дугіна С. І. Маркетингова цінова політика: навч. посібник / С. І. Дугіна – К.: КНЕУ, 2005. – 393 с.
40. Дьячкової Ю. М. Страховий ринок в умовах нестабільної економіки / Дьячкова Ю.М. // Вісник ДДМА. – 2014. – №2(33). – С. 172–176.
41. Дьячкової Ю. М. Управління перестраховуванням для забезпечення фінансової стійкості страховика : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08 / Ю. М. Дьячкова. – Донецьк : Інституті економіки промисловості НАН України, 2010. – 22 с.
42. Економічна теорія: Політекономія: підручник / за ред. В. Д. Базилевича. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К. : Знання-Прес, 2004. – 615 с.
43. Ефремов В. С. Стратегия бизнеса. Концепции и методы планирования: учебное пособие / В. С. Ефремов.–2-е изд. – М.: ИД «ФОРУМ», 2007. – 288 с.
44. Ефремов В.С. Стратегическое управление в контексте организационного

развития / В. С. Ефремов // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/press/management/1999-1/01.shtml>.

45. Євченко Ю. В. Страхування в країнах з ринковою економікою (використання світового досвіду в умовах України) : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.05.01 / Юлія Володимирівна Євченко. – К. : Інститут світової економіки і міжнародних відносин, 2000. – 21 с.
46. Єрмошенко А. М. Визначення поняття фінансової безпеки страховика та її категорій / А. М. Єрмошенко // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 4. – С. 46–51.
47. Жабинець О. Й. Перестраховування як один з індикаторів фінансової безпеки ринку страхових послуг / О. Й. Жабинець // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.12. – С. 187–192.
48. Жабинець О. Й. Фінансова безпека страхового ринку України / О. Й. Жабинець, Н. І. Вакиряк // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць. – 2010. – Вип. 21.4 – С. 233–237.
49. Жаліло Я.А. Тактичні пріоритети та стратегічні орієнтири економіки України : аналітична доповідь / Жаліло Я.А., Бабанін О.С., Белінська Я.В. та ін. – К. : Національний інститут стратегічних досліджень, 2008. – 28 с.
50. Железняк В. В. Методи та підходи оцінки рівня розвитку регіонального страхового ринку / В. В. Железняк, І. Г. Аберніхіна // Пробл. економіки трансп. : зб. наук. пр. – 2013. – Вип. 6. – С. 76–82.
51. Журавка О. С. Науково-методичні засади стратегічного розвитку страхового ринку України : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08 / Олена Сергіївна Журавка. – Суми : Українська академія банківської справи НБУ, 2010. – 201 с.
52. Журавлев Ю. М. Словарь-справочник терминов по страхованию и перестрахованию / Ю. М. Журавлев – М. : Анкил, 1994. – 180 с.
53. Загородній А. Г. Фінансовий словник. – 4-те вид., випр. та доп. /

- А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко – К. : Т-во «Знання», КОО, 2002. – 566 с.
54. Задорожний З. В. Сутність та генезис страхування як економічної категорії / З. В. Задорожний // Економічні науки. Сер. : Облік і фінанси . – 2012. - Вип. 9(1). – С. 410–417.
55. Закон України «Про страхування» від 07.03.1996 № 85/96-ВР: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
56. Залетов О. М. Теоретичні основи, практика і принципи корпоративного страхування / О. М. Залетов // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Сер. : Економічні науки . – 2013. –№ 1. – С. 354–355.
57. Залетов О. М. Убезпечення життя : монографія / О. М. Залетов. – К.: Міжнародна агенція “Бізон”, 2006. – 688 с.
58. Заруба О. Д. Страхова справа: підручник / О. Д. Заруба – К.: Товариство «Знання», КОО, 1998. – 321 с.
59. Звіти Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс] : Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг . – Режим доступу : www.dfp.gov.ua.
60. Зоря О. П. Страховий ринок України: стан, проблеми та перспективні напрями розвитку / О. П. Зоря, С. П. Зоря // Вісник Сумського національного аграрного університету. Фінанси і кредит . – 2013. – № 1. – С. 12–15
61. Зубец А. Н. Страховий маркетинг / А. Н. Зубец – М. : Анкил, 1998. – 256 с.
62. Иванов Ю. В. Слияния, поглощения и разделение компаний: стратегии и тактика трансформации бизнеса. – М.: Альпина Паблишер, 2001. – 244с.
63. Ігнат'єва І. А. Стратегічний менеджмент: підручник. / І. А. Ігнат'єва – К.: Каравела, 2008. – 480 с.
64. Кадыров М. С. Система стратегического управления как основа

- реструктуризації бізнеса / М. С. Кадыров // Вестник ТИСБИ. – 2000. – № 2. – С. 12–14.
65. Кантаєва О. В. Напрями та принципи положення розвитку сучасного стратегічного управління підприємством / О. В. Кантаєва, Н.М. Батіщева // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2011. – № 2 (56). – Ч. 2. – С. 27–29.
66. Кара Н. І. Аналіз сценаріїв змін зовнішнього середовища підприємства / Н. І. Кара, О. І. Карий // Вісник Державного університету "Львівська політехніка" : Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення та проблеми розвитку. – Львів : НВП "Мета", 1998. – № 329. – С. 119–120.
67. Кифяк В. Теоретичні основи визначення категорії "розвиток підприємства" / В. Кифяк // Економічний аналіз. – Тернопіль, 2011. – Вип. 8, ч. 2. – С. 190–194.
68. Клапків М. С. Витоки національного страхового ринку України / М. С. Клапків, Ю. М. Клапків. – Тернопіль : Карт-бланш, 2003. – 275 с.
69. Клапків М. С. Страхування фінансових ризиків / М. С. Клапків – Тернопіль: Економічна думка, Карт-бланш, 2002. – 570 с.
70. Клівець П. Г. Стратегія підприємства: навч. посіб. / П. Г. Клівець – К. : «Академвидав», 2007. – 320 с.
71. Кнейслер О. Теоретична концептуалізація страхування / О. Кнейслер // Світ фінансів. – № 1(18). – 2009. – С. 119–126.
72. Козьма І. І. Сучасний стан розвитку ринку страхування життя в Україні / І. І. Козьма // Науковий вісник Ужгородського університету. Сер. : Економіка. – 2014. – Вип. 1. – С. 165-170.
73. Козьменко О. В. Страховий ринок України у контексті сталого розвитку: монографія / О. В. Козьменко. – Суми: ДВНЗ "УАБС НБУ", 2008. – 352 с.
74. Козьменко О.В. Страховий ринок України: стратегія функціонування в контексті сталого розвитку : автореф. дис. ... докт. екон. наук : 08.00.08 / Ольга Володимирівна Козьменко – Донецьк : Інститут економіки

- промисловості НАН України, 2009. – 32 с.
75. Козьменко С. М. Стратегічний менеджмент банку: навч. посіб. / С. М. Козьменко, Ф. І. Шпиг, І. В. Волошко – Суми: ВТД «Університетська книга», 2003. – 734 с.
76. Коллинз Дж., Поррас Дж. Построенные навечно. Успех компаний, обладающих видением. – Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге – 2004. – 350с.
77. Колпаков В. Концептуальные основы стратегии управления / В. Колпаков // Персонал. – 2002. – № 3. – С. 38–44.
78. Комяков О.М. Державне регулювання перехідної економіки : автореф. дис. ... канд. екон. наук. : 08.00.01 / О. М. Комяков – К., 2000. – 19 с.
79. Конституція України : прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc>. – (Основний Закон України).
80. Концепція розвитку страхового ринку України до 2010 року : [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
81. Корецький М. Х. Стратегічне управління : навч. посібн. / М. Х. Корецький, А. О. Дегтяр, О.І. Дацій – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 240 с.
82. Корецький М. Х. Державне регулювання у ринковій економіці : монографія / М. Х. Корецький – К. : Вид-во УАДУ, 2002. – 260 с.
83. Костін Ю. Д. Стратегія розвитку корпорації: сутність і ознаки / Ю. Д. Костін, Ю. А. Левицький // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – №. – 4. – Т. 1. – С. 101–110.
84. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер – М. : Прогресс, 1991. – 736 с.
85. Кравчук Г. В. Конкурентоспроможність і розвиток страхового ринку України : монографія / Г. В. Кравчук – Чернігів : МНТУ ЧПБіП, 2009. – 346 с.
86. Кравчук Г. В. Методологічні засади управління

конкурентоспроможністю страхових компаній : автореф. дис. докт. екон. наук : 08.00.08 / Ганна Вікторівна Кравчук – Суми : Українська академія банківської справи НБУ, 2010. – 415 с.

87. Кравчук Г. В. Формування відносних показників для прогнозування діяльності страхового ринку / Г. В. Кравчук // Вісник Української академії банківської справи. – 2010. – № 1 (28). – С. 25–35.
88. Краткий экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна – М.: Институт новой экономики, 2001. – 1088 с.
89. Крупка І. М. Державне регулювання вітчизняного ринку фінансових послуг у контенсті євро інтеграційних процесів / І. М. Крупка // Вісник Київського національного університету. Серія: Економіка . 2014. – № 61. – С. 36–39.
90. Крутик А.. Б. Страхование: учеб. пособие / А. Б. Крутик, Т. В. Никитина – СПб. : Изд-во Михайлова В.Л., 2001. – 256 с.
91. Кукушкін О.М. Сутність поняття «стратегія розвитку підприємства» / О.М. Кукушкін // Науковий вісник Український державний лісотехнічний університет. – 2005. – Вип. 15.2 – С. 220–227.
92. Литвин П. В. Формування системи державного впливу на ринок страхових продуктів України : автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр. : 25.00.02 / П. В. Литвин; Нац. акад. держ. упр. при Президентові України. – К., 2013. – 20 с
93. Ліпенцев А. В. Основні напрямки формування механізмів надання управлінських послуг органами влади / А. В. Ліпенцев, О. В. Поляк // Теоретичні та прикладні питання державотворення. – 2008. – № 2 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuuv.gov.ua/e-journals/tppd/2008-2/08lavrov.htm/08lavrov.htm>.
94. Локшина С. М. Краткий словарь иностранных слов / С. М. Локшина – М.: Русский язык, 1978. – 352 с.
95. Любенська О. А. Ключові принципи страхування: вимоги Міжнародної асоціації органів нагляду за страхуванням / О. А. Любенська // Страхова

- справа. – 2001. – № 4. – С. 93–96.
96. Макарова А. М. Сучасний стан ринку страхування України / А. М. Макарова, В. М. Макарова // *Управління розвитком*. – 2014. – № 8. – С. 64–66.
97. Макконнелл К.Р. Экономика: принципы, проблемы и политика. В 2-х томах. / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю – М. : Республика, 1992. – Т. 1. – 620 с.
98. Манжосова О. В. Окремі аспекти добровільного медичного страхування в Україні / О. В. Манжосова // *Європейські перспективи*. – 2012. – № 2(1). – С. 195–199.
99. Мартиненко Л. М. Етапи стратегічного планування розвитку страхового ринку / Л. М. Мартиненко // *Сучасні проблеми економіки і менеджменту : матер. Міжнар. наук.-практ. конф. (10–12 листопада 2011 р, м. Львів)*. – Видавництво Львівської політехніки, 2011. – С. 628–630.
100. Мартиненко Л. М. Інвестиційна привабливість страхового ринку України / Л. М. Мартиненко // *Інноваційні підходи та механізми державного та муніципального управління : матер. міжнар. наук.-практ. конф. (12 квітня 2013 р., м. Київ)*. – К. : Видавничо-поліграфічний центр Академії муніципального управління, у 2-х частинах, ч. 1, 2013. – С. 327–329.
101. Мартиненко Л. М. Методика оцінювання функціонування і розвитку страхового ринку / Л. М. Мартиненко // *Теорії мікро – макроекономіки : зб. наук. праць. – Вип. 39. – К. : АМУ, 2012. – С. 97–102.*
102. Мартиненко Л. М. Методика оцінювання функціонування і розвитку страхового ринку / Л. М. Мартиненко // *Страховий ринок України в умовах фінансової глобалізації (до 10 річниці створення кафедри) : зб. матер. Міжнар. наук.-практ. конф. (10–12 жовтня 2012 р., м. Київ)*. – К.: КНЕУ, 2012. – С. 119–123.
103. Мартиненко Л. М. Механізм формування стратегії розвитку страхового

ринку / Л. М. Мартиненко // Стратегія економічного розвитку країн в умовах глобалізації : матер. II Міжнар. наук.-практ. конф. молодих учених та студентів (25 березня 2011 р., м. Дніпропетровськ), у 3-х томах, т. 3 : Управління конкурентоспроможністю та стратегії країн (галузей, компаній) в посткризовий період. – Видавець Біла К. О., 2011. – С. 54–57.

104. Мартиненко Л. М. Напрями модернізації державного регулювання розвитку страхового ринку України в умовах сучасних інтеграційних процесів / Л. М. Мартиненко // Модернізаційні процеси державного та муніципального управління : Матер. міжнар. наук.-практ. конф. (04 квітня 2014, м. Київ). – К. : Академія муніципального управління, у 2-х частинах, ч.1, 2014. – С. 176–178.
105. Мартиненко Л. М. Науково-методичний підхід до формування і реалізації концепції розвитку страхового ринку // Менеджер : вісник Донецького державного ун-ту управління. – № 2 (68). – Донецьк : ДонДУУ, 2014. – С. 182–187
106. Мартиненко Л. М. Стратегічне планування розвитку страхового ринку : методичний підхід / Л. М. Мартиненко // Науковий вісник АМУ : зб. наук. праць : серія «Економіка». – Вип. 10. – К. : АМУ, 2011. – С. 212–220.
107. Мартиненко Л. М. Стратегія розвитку страхового ринку: теоретичний аспект / Л. М. Мартиненко // Економіка і фінанси. – № 10 – 2014. – С. 58–62.
108. Мартиненко Л. М. Страхування : соціально-економічна сутність, функції, принципи / Л. М. Мартиненко // Теорії мікро – макроекономіки : зб. наук. праць. – Вип. 35. – К. : АМУ, 2010. – С. 97–102.
109. Мартиненко Л. М. Тенденції та перспективи розвитку ринку страхових послуг в Україні / Л. М. Мартиненко // Вісник КНУ. – 2007. – Вип. № 95 – С. 84–85

110. Мартиненко Л. М. Теоретичні аспекти стратегічного планування розвитку страхового ринку / Л. М. Мартиненко // Економіка : проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – Вип. № 265. – Т. 1. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2010. – С. 154–161.
111. Мартиненко М.М. Стратегічний менеджмент: підручник / М. М. Мартиненко, І. А. Ігнат'єва. - К. : Каравела, 2006. - 320 с.
112. Машина Н.І. Міжнародне страхування: навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 504 с.
113. Мельник Л. Г. Фундаментальные основы развития / Л. Г. Мельник – Сумы : ИТД «Университетская книга», 2003. – 288 с.
114. Мізюк Б. М. Стратегічне управління: підручник / Б. М. Мізюк – 2-ге вид., перероб. і доповн. – Львів : Магнолія плюс, 2006. – 392 с.
115. Мінцберг Г. Зліт і падіння стратегічного планування / [пер. з англ. К. Сисоєва] – К.: Вид-во Олексія Капусти (підрозділ "Агенції "Стандарт"), 2008. – 412 с.
116. Мінцберг Г. Стратегічний процес: концепції, проблеми, рішення / Г.Мінцберг, Д. Куїн, С. Гошал; [пер. з англ. Ю.Н. Каптуревського] – СПб.: Пітер, 2001. – 688 с.
117. Міщенко А. П. Стратегічне управління: навч. пос. / А. П. Міщенко – К. : Центр навч. літ-ри, 2004. – 336 с.
118. Мних М. В. Страхування в Україні в умовах глобальної економічної кризи / М. В. Мних // Фондовий ринок. – 2009. – № 19. – С. 22–26.
119. Мних М. В. Страхування як механізм надання гарантій підприємницької діяльності та соціального захисту населення: сучасна теорія і практика: автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.00.03 / М. В. Мних ; Держ. установа «Ін-т економіки та прогнозування НАН України». – К., 2007. – 36 с.
120. Мних М.В. Страхування в Україні: сучасна теорія і практика. монографія / М. В. Мних. – К.: Знання України, 2006. – 284 с.
121. Мних М.В. Страхування як механізм надання гарантій підприємницької діяльності та соціального захисту населення: навч. посіб. / К.: Знання

України, 2004. – 428 с.

122. Навроцький Д. А. Формування страхового ринку України : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.04.01 / Денис Анатолійович Навроцький – К., 2005. – 16 с.
123. Надтока Т. Б. Соціальний розвиток промислового підприємства та механізми його управління // Управлінські технології у рішенні сучасних проблем розвитку соціально-економічних систем : монографія / Т. Б. Надтока, Г. А. Какуніна, О. В. Мартякова та ін. / за заг. ред. О. В. Мартякової. – Донецьк : Вид-во ДонНТУ, 2011. – 744 с.
124. Наливайко А. П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний етап та напрямки розвитку: монографія. / А. П. Наливайко – К. : КНЕУ, 2001. – 227 с.
125. Нечипоренко В. І. Стратегічне планування в страхових компаніях: автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 / Віталій Ігорович Нечипоренко – К., 2008. – 22 с.
126. Нечипорук Л. В. Напрямки забезпечення страхового ринку України / Л. В. Нечипорук // Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого. – 2011. – № 4. – С. 65–76.
127. Нікіфоров П. О. Сутність і значення фінансової безпеки страхової компанії / П. О. Нікіфоров, С. С. Кучерівська // Фінанси України. - 2006. - № 5. - С. 86-94.
128. Ніколаєнко С. М. Прогнозування розвитку ринку добровільного медичного страхування [Електронний ресурс] / С. М. Ніколаєнко. // Економіка. Управління. Інновації. - 2013. - № 2. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui_2013_2_55.pdf
129. Обов'язкове страхування: регулювання та нагляд: монографія / О. В. Бондар, З. О. Малетов, П. П. Фурсевич – К.: Міжнародна агенція „VeeZone”, 2004. – 350 с.
130. Огородова М. В. Совершенствование методологии оценки финансового состояния страховых компаний : автореф. дис. ... канд. екон. наук.

- 08.00.10 / Марина Викторовна Огородова. – Нижний Новгород : Нижегородский государственный университет им. Н. И. Лобачевского, 2010. – 28 с.
131. Опарін В. М. Фінанси (Загальна теорія): навч. посіб. / В. М. Опарін. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К. : КНЕУ, 2001. – 240 с.
132. Орлов О. О. Планування діяльності промислового підприємства : підручник / О. О. Орлов. – К. : Вид-во «Скарби», 2002. – 336 с.
133. Основи економічної теорії : підручник. 3-тє вид. / За заг. ред. Ю.В. Ніколенка – К. : ЦУЛ, 2003. – 540 с.
134. Пастухова В. В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність: монографія / В. В. Пастухова. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2002. – 302 с.
135. Пацурія Н. Генезис і сутність страхування: аналіз наукових концепцій / Н. Пацурія. : [Електронний ресурс]. – Доступний з [http://papers.univ.kiev.ua/jurydychni_nauky/articles](http://papers.univ.kiev.ua/jurydychni_nauky/articles/The_genesis_of_the_concepts_regarding_of_the_essence_of_insurance_17567.pdf) / [The_genesis_of_the_concepts_regarding_of_the_essence_of_insurance_17567.pdf](http://papers.univ.kiev.ua/jurydychni_nauky/articles/The_genesis_of_the_concepts_regarding_of_the_essence_of_insurance_17567.pdf)
136. Підсумки діяльності страхових компаній: [Електронний ресурс]. Нацкомфінпослуг. – Режим доступу : <http://www.dfp.dov.ua>.
137. Плиса В. Й. Модель державного регулювання страхового ринку в Україні / В. Й. Плиса, З. П. Плиса // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.10. – С. 209–215.
138. Плиса В. Й. Страхування: навч. посібник – 3-є вид. – К.: Каравела, 2010. – 392 с.
139. Плугіна Ю. А. Інтелектуальний розвиток: сутність поняття / Ю. А. Плугіна // Вісник економіки транспорту і промисловості. –2011. – № 36. – С. 193–196
140. Погорелов Ю. С. Категорія розвитку та її експлейнарний базис / Ю. С. Погорелов // Теоретичні та прикладні питання економіки. – К., 2012. – Вип. 27, т. 1. – С. 30-34.

141. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
142. Позднякова Л. О. Страхіві процеси в умовах ринкової трансформації економіки: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.04.01. / Людмила Олексіївна Позднякова – Ірпінь.: Нац. академія ДПС України, 2004. – 18с.
143. Пономаренко В. С. Стратегічне управління розвитком підприємства: навч. посіб. / В. С. Пономаренко – Х. : ХДЕУ, 2002. – 639 с.
144. Портер Майкл Е. Стратегія конкуренції: пер. з англ. / Майкл Е. Портер – К. : Основи, 1997. – 390 с.
145. Постанова КМУ «Про затвердження напрямків інвестування галузей економіки за рахунок страхових резервів» від 17.08.2002 р. : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.kiev.ua.
146. Приходько В. С. Методологія обліку страхової діяльності та аналіз платоспроможності страховика : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.04 / Володимир Сергійович Приходько – К. : КНЕУ, 2000. – 16 с.
147. Проданова І Теоретичні аспекти уточнення сутності категорії «страховий ринок» : [Електронний ресурс]. – Доступний з http://econf.at.ua/publ/konferencija_2014_10_16_17/sekcija_5_ekonomichni_nauki/teoretichni_aspekti_utochnennja_sutnosti_kategoriji_strakhovij_rinok/8-1-0-124
148. Пушкарь А.И. Концепция моделирования управляемого развития производственно-экономических систем. Препр. докл. ИЭП НАН Украины. – Донецк: ИЭП, 1997.– 32 с.
149. Пшеничнюк Т. В. Визначення сутності страхування як фінансово-економічної категорії / Т. В. Пшеничнюк // Економіка АПК . – 2014. – № 5. – С. 113–118.
150. Раєвнева О. В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі : монографія. / О. В. Раєвнева – Х. : ІНЖЕК, 2006. – 493 с.

151. Річний звіт Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/smi/Ri4nyi_zvit_2010.pdf.
152. Розмір премій зі страхування : [Електронний ресурс]: Insurance Information Institute. – Режим доступу: <http://www2.iii.org/international-insurance-fact-book/world-overview.html>.
153. Розпорядження Держфінпослуг «Про затвердження Порядку складання звітних даних страховиків» від 3.02.2004 р. // Україна. – BUSINESS. – 2004. – № 19. – С. 1.
154. Розпорядження Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг від 11. 12. 2012 р. : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dfp.gov.ua.law>.
155. Романюк Л. М. Сучасні тенденції стратегічного управління підприємством // Зб. наук. праць Кіровоградського національного технічного університету. – Вип. 15. – Економічні науки. – Кіровоград, 2009. – С. 120–125.
156. Ротова Т. А. Страхування: навч. посіб. / Т. А. Ротова, Л. Ю. Руденко – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2001. – 400 с.
157. Самойловський А. Л. Державне регулювання страхової діяльності в Україні: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.02.03 / А. Л. Самойловський –К. : Наук.-дослід. екон. ін-т Міністерства економіки України, 2000. – 17 с.
158. Самуэльсон Пол А. Экономика: пер. с англ. / Пол А. Самуэльсон, Вильям Д. Нордхаус – М. : Вильямс, 2000. – 688 с.
159. Сіренко І. Аналіз розвитку страхового ринку та оцінка його перспектив / І. Сіренко // Страхова справа. – 2009. – № 3(35). – С. 23–25.
160. Скибінський С. В. Поняття страхової послуги, її специфіка та характеристика / С. В. Скибінський, Н. Р. Балук // Зб. наук.-техн. праць. –Національний лісотехнічний університет України. – Вип. 17.8. – Львів :

- НЛУУ. – 2007. – С. 156–165.
161. Смолін І. В. Стратегічне планування розвитку організації : монографія / І. В. Смолін – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2004. – 344 с.
162. Соболев Р. Г. Ефективність державного регулювання у сфері страхування: закордонний досвід / Р. Г. Соболев // Актуальні проблеми державного управління . – 2009. – № 2. – С. 298–305.
163. Соболев Р. Г. Сутність державного регулювання страхової діяльності в Україні: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/DeBu/2009-1/doc/2/06.pdf>.
164. Соловьев В.С. Стратегический менеджмент : монография / Соловьев В.С. – Ростов-н/Д. : Феникс ; Новосибирск : Сибирское соглашение, 2002. – 488 с.
165. Сподарева О. Г. Вплив та наслідки економічної кризи на страховий ринок України / О. Г. Сподарева // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України . – 2011. – № 1. – С. 539–548.
166. Стемковська І. В. Економічна сутність страхування / І. В. Стемковська // Інноваційна економіка: всеукраїнський науково-виробничий журнал.- 2009. - № 14 – С. 174 -181
167. Стратегічне управління потенціалом підприємства : монографія / НАН України, Інститут економіки промисловості / Б.Г. Шелегеда, Н.В. Касьянова, А.Я. Берсуцький та ін. – Донецьк : ДонУЕП, 2006. – 219 с.
168. Стратегічне управління страховою компанією: колективна монографія / В.М. Фурман, О.Ф. Філонюк, М.П. Ніколенко, О.І. Барановський та ін.– К. : КНЕУ, 2008. – 440 с.
169. Страховий менеджмент: підручник / С. С. Осадець, О. В. Мурашко, В. М. Фурман, А. Л. Баранов, О. В. Баранова, О. М. Залетов, В. І. Нечипоренко. – К.: КНЕУ, 2011. – 333 с.
170. Страховий ринок України: стан та перспективи розвитку : монографія / За заг. ред. А. А. Мазаракі – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2007. – 460 с.

171. Страхование дело в Украине: состояние, тенденции, перспективы: монография / С. А. Гоцуляк, А. Н.Залетов, А. И. Перетяжко, В. И. Шевченко– К.: Международная агенция „BeeZone”, 2005. – 350 с.
172. Страхование дело: учеб. пособ. / М. А. Зайцева, Л. Н. Литвинова, А. В. Урупин и др; под общ. ред. М. А.Зайцевой, Л. Н. Литвиновой – Минск : БГЭУ, 2001. – 286 с.
173. Страхування: підручник / За ред. В. Д. Базилевича. – К.: Знання, 2008. – 1019 с.
174. Страхування: підручник / За ред. С. С. Осадець. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2002. – 599 с.
175. Страхування: теорія і практика: навч.-метод. посіб. / Н. М. Внукова, В. І. Успенко, Л. В. Временко та ін. – Харків : Бурун Книга, 2004. – 376 с.
176. Сухонос С. Л. Механізм державного регулювання ринку страхових послуг України / С. Л. Сухонос // Науковий вісник Національного університету ДПС України. – 2010. – № 1(48). – С. 131–136.
177. Сухорська У. К. Маркетингові стратегії розвитку підприємства: сутність, значення, класифікація / У. К. Сухорська // Науковий вісник: зб. наук.-техн. праць. – Львів : Український державний лісотехнічний університет. – 2002. – Вип. 12.8. – С. 259–263.
178. Сухоруков М. М. Технология продаж страховых продуктов / М. М. Сухоруков – М. : Анкил, 2004. – 136 с.
179. Таркуцяк А. О. Страхові послуги: навч. посіб. / А. О. Таркуцяк – К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2003. – 584 с
180. Тарнавська Н. Стратегічний менеджмент: практикум : навч. посіб. / Н. Тарнавська, О. Напора – К. : Кондор, 2008. – 287 с.
181. Теория и практика страхования : учеб. пособ. / Под общ. ред. проф. К. Е. Турбиной – М. : Анкил, 2003. – 704 с.
182. Томпсон А. А., мл. Стратегический менеджмент: концепции и стратегии : учебник / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд. – М. : ИНФРА-М, 2000. –

412 с.

183. ТОП 10 глобальних страхових компаній в 2010 році : [Електронний ресурс]: Insurance Information Institute. – Режим доступу: <http://www.iii.org/international/rankings>.
184. Торб'як М. П. Страховий ринок України: основні тенденції та проблеми розвитку / М. П. Торб'як // Наук. вісн. Черніг. держ. ін-ту економіки і упр. Сер. Економіка. – 2012. – Вип. 4. – С. 57–62.
185. Тридід О.М. Організаційно-економічний механізм стратегічного розвитку підприємства : монографія / О.М. Тридід – Харків: Вид. ХДЕУ, 2002. – 364 с.
186. Тринчук В. В. Перспективи розвитку страхового ринку у зв'язку із вступом України до СОТ / В. В. Тринчук // Страхова справа. – 2005. - № 3(19). - С. 53
187. Тринчук В. В. Формування та розвиток маркетингу страхових компаній: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01 / В.В. Тринчук – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т., 2005. – 21 с.
188. Трофимова М. Страховой продукт как центральный элемент страхового маркетинга / М. Трофимова // Страховое ревю. – 2003. – № 10. – С. 11–15.
189. Трухан О. Л. Змістовна сутність поняття «стратегія підприємства»: суперечності поглядів / О. Л. Трухан // ВІСНИК ЖДТУ. – № 1 (51). – С. 14–18.
190. Управление организацией: учебник / Под ред. А. Г. Поршнева, З. П. Румянцевой, Н. А. Саломатина – М. : ИНФРА-М, 2008. – 735 с.
191. Федоренко В. Г. Основи менеджменту: підручник / В. Г. Федоренко – К.: Вид-во "АЛЕРТА", 2007. – 420 с.
192. Федоренко В. Г. Страховий та інвестиційний менеджмент: підручник / ред. В. Г. Федоренка – К.: МАУП, 2002.– 344 с.
193. Федорчак О. В. Класифікація механізмів державного управління // Демократичне врядування. – 2008. – № 1 : [Електронний ресурс]. –

Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/e-journals/DeVr/2008-01/O_Fedorchak.pdf.

194. Філонюк О. Ф. Страховий ринок України як об'єкт державного регулювання / О. Ф. Філонюк // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 22. – С. 73–77.
195. Фурман В. М. Страховий ринок України: проблеми становлення та стратегія розвитку : автореф. дис. ... докт. екон. наук: 08.04.01 / Василь Миколайович Фурман – К. : Державна установа «Інститут економіки та прогнозування НАНУ», 2006. – 33 с.
196. Фурман В. М. Страхування: теоретичні засади та стратегія розвитку : монографія / В. М. Фурман – К. : КНЕУ, 2005. – 296 с.
197. Хайкин Р. М. С чем едят страховые продукты / Р. М. Хайкин В. В. Перемолотов // Страховое дело. – 2000. – № 5. – С. 20.
198. Циба Т. Є. Особливості і механізм стратегічного планування / Т. Є. Циба // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 2(56). – С. 159–172.
199. Цхведиани В. Страховой рынок Украины в 2001 году: промышленный рост «потягивает» страхование / В. Цхведиани // Фондовый рынок. – 2002. – № 18. – С. 16–18.
200. Чухно А.А. Основи економічної теорії : підручник / А.А.Чухно, П. С. Єщенко, Г.Н. Климко. – К. : Вища школа, 2001. – 606с.
201. Шахов В. В. Страхование: учебник для вузов / В. В. Шахов – М. : Страховой полис, ЮНИТИ, 1997. – 311 с.
202. Шелехов К. В. Страхование: учебн. пособ. / К. В. Шелехов, В.Д. Бигдаш – К. : МАУП, 1998. – 424 с.
203. Шершньова З. Є. Стратегічне управління / З. Є. Шершньова, С.В. Оборська – К. : КНЕУ, 2000 – 260 с.
204. Шершньова З. Є. Стратегічне управління : підручник / З. Є. Шершньова. – 2-ге вид. – К. : Вид-во КНЕУ, 2004. – 699 с.
205. Шершньова З. Є. Стратегічне управління: навч.-метод. посіб. /

- З. Є. Шершньова, С. В. Оборська, Ю. М. Ратушний – К. : КНЕУ, 2001. – 232 с.
206. Шеховцева Л. С. О некоторых понятиях стратегического управления / Л. С. Шеховцева // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 6. – С. 34–41.
207. Шихов А. К. Страхование : учебное пособие / А. К. Шихов – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 431 с.
208. Шматко К. А. Страховий ринок України в сучасних умовах / К. А. Шматко, Н. В. Нестеренко // Держава та регіони. Сер. Економіка та підприємництво. – 2012. – Вип. 2. – С. 35-38.
209. Шумелда Я. Страхування : навч. посіб. / Я. Шумелда. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Т. : Джура, 2006. – 296 с.
210. Юрченко Л. А. Финансовый менеджмент страховика / Л. А. Юрченко – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 244 с.
211. Яворська Т. В. Податкове регулювання підприємницької діяльності страхових структур: зарубіжний досвід та Україна / Т. В. Яворська // Науковий вісник НЛТУ. – Вип. 17.2. – 2007. – С. 121–126.
212. Яворська Т. В. Страхові послуги: навч. посіб. / Т. В. Яворська – К. : Знання, 2008. – 350 с.
213. Яворська Т.В. Понятійно-категорійний апарат теорії державного регулювання страхового підприємництва / Т.В. Яворська // Науковий вісник Ужгородського університету. серія : Економіка. – 2010. – Спеціальний випуск 29 (частина 2). – С. 305–308.
214. Яворська Т. В. Теорія страхування: еволюція поглядів та сучасне розуміння / Т. В. Яворська // Наукові записки Національного університету "Острозька академія". Серія : Економіка . - 2014. - Вип. 26. - С. 10-13.
215. Якимчук Н. Дослідження ринку страхових послуг в Україні / Н. Ю. Якимчук, В. Л. Карпенко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 6. – Т. 4. – С. 177–184.

216. Ястремська О. М. Інвестиційна діяльність промислових підприємств: методологічні та методичні засади : монографія / О. М. Ястремська. - 2-ге вид. - Х. : ІНЖЕК, 2004. - 486 с.
217. Boston Consulting Group, Perspectives on Experience. Boston, Mass.: The Boston Consulting Group, 1972.
218. Hatten K.J., Hatten M.L. Effective Strategic Management, Englewood Cliffs. – NJ: Prentice-Hall, 1988.
219. Higgins J.M. Organizational Policy and Strategic Management: Text and Cases. – 2nd ed. – Chicago: The Dryden Press, 1983.
220. Nowińska E. Strategia rozwoju gmin. Na przykładzie gmin przygranicznych / E. Nowińska. – Poznań: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, 1997. – 201 s.
221. Rębowska A. Strategia rozwoju / A. Rębowska // Gospodarka przestrzenna gmin: poradnik. Tom I. – Kraków: Fundusz współpracy, Brytyjski fundusz. – Know-How, 1998. – S. 105–129.
222. Schendel D.E., Hatter K.J. Business Policy or Strategic Management: A Broader View for an Emerging Discipline // Academy of Management Proceeding. – 1982. – August.
223. Swiss Re's SIGMA «World insurance in 2010: high premium growth in non-life insurance» : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.swissre.com/sigma/>
224. Chandler, A. Strategy and Structure Chapters in the History of the American Industrial Enterprises / A. D. Chandler. – Cambridge. MA : MIT Press, 1962. – 457 p.

ДОДАТКИ

Додаток А



**НАЦІОНАЛЬНА КОМІСІЯ,
ЩО ЗДІЙСНЮЄ ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ У СФЕРІ РИНКІВ
ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ
(НАЦКОМФІНПОСЛУГ)**

01001, м. Київ, вул. Б. Грінченка, 3, тел. 234-02-24, факс 235-77-51, Код ЄДРПОУ 38062828

24.04.2014 № 9288/04-10 На № _____ від _____

До спеціалізованої вченої ради

Довідка

**про впровадження результатів дисертаційного дослідження здобувача
кафедри фінансів Донецького державного університету управління
Мартиненко Людмили Миколаївни
на тему: «Стратегічні орієнтири розвитку страхового ринку України»**

Результати дисертаційного дослідження здобувача кафедри фінансів Донецького державного університету управління Л. М. Мартиненко щодо удосконалення державної політики у сфері страхування та перестраховання в частині розроблення стратегії розвитку страхового ринку використані у роботі Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг при опрацюванні робочою групою проекту Закону України «Про внесення змін до деяких законів України щодо викладення Закону України «Про страхування» у новій редакції».

Рекомендації кандидатського дисертаційного дослідження Л. М. Мартиненко щодо впровадження програми розвитку добровільного медичного страхування «Медичний сертифікат» були використані при опрацюванні проекту Стратегії розвитку фінансового сектора України до 2018 року.

Член Комісії



М.А. Поляков

14367



ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО «СТРАХОВА ГРУПА «ТАС»
 03062, м. Київ, пр. Перемоги, 65, тел: +38 (044) 536 00 20, факс: +38 (044) 536 00 21
 Контакт-центр: 0 800 500 195, e-mail: tas@tas-insurance.com.ua www.tas-insurance.com.ua

Вих. №	0100/4535
від	14 СЕР 2014

ДОВІДКА

Про впровадження методичного підходу до визначення рівня стратегічного розвитку страхової компанії, який розроблено Мартиненко Людмилою Миколаївною в дисертаційній роботі на тему: «Стратегічні орієнтири розвитку страхового ринку України»

Дисертаційна робота Мартиненко Л.М. є актуальною, в роботі страхової компанії використовується запропонований методичний підхід, на основі якого визначається рівень стратегічного розвитку страхової компанії та розробляється стратегія її подальшого розвитку. Розробки мають високу практичну цінність та використовуються в діяльності СГ ТАС при складанні комплексних програм розвитку діяльності страхової компанії на довгострокову перспективу.

Матеріали дисертаційного дослідження полегшують діяльність страхової компанії у конкурентному середовищі та сприяють пошуку оптимальних стратегій її розвитку.

Голова Правління

П.В. Царук

31126



Приватне акціонерне товариство «Страхове товариство «Іллічівське»
Україна, 01033, м. Київ, вул. Саксаганського, 386
Тел.: (044) 207-01-80, факс: (044) 207-01-83, office@illichivska.com.ua



10.04.2014р. 1021

На № _____ від _____

Довідка
про впровадження основних положень,
які викладені у дисертаційній роботі
Мартиненко Людмили Миколаївни
на тему:
«СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ»

Окремі положення дисертаційної роботи Мартиненко Л. М., зокрема запропонований методичний підхід, на основі якого визначається рівень стратегічного розвитку страхової компанії та розробляється стратегія її подальшого розвитку використовуються в діяльності ПрАТ «СТ «Іллічівське».

Матеріали дисертаційного дослідження є актуальними та покращують адаптацію страхової компанії до мінливих умов кон'юнктури сприяючи формуванню і вибору оптимальної стратегії поведінки на страховому ринку України.

Директор



Гришан Ю.П.



Міністерство освіти і науки України
ДОНЕЦЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УПРАВЛІННЯ

вул. Челюскінців, 163а, м. Донецьк, 83015.

E-mail: info@dsum.edu.ua

Тел.: (062) 304-12-97, 344-09-56, факс: (062)337-71-08

код ЄДРПОУ 00173427

29.08.2014 № 01-08/12

На № _____ від _____

ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційної роботи
Мартиненко Людмили Миколаївни
 на тему «Стратегічні орієнтири розвитку страхового ринку України»
 у навчальному процесі Донецького державного університету управління

Основні наукові доробки та висновки дисертаційного дослідження Мартиненко Л. М. знайшли використання у навчальному процесі Донецького державного університету управління з метою удосконалення навчально-методичного забезпечення дисципліни «Страхування». Положення дисертації використано при розробці навчально-методичних комплексів дисциплін, проведенні лекційних та семінарських занять у наступних темах:

Тема 1 «Сутність, принципи та роль страхування» дисципліни «Страхування» – застосовано систематизовані в дисертації теоретичні підходи щодо визначення страхування як певний вид економічних відносин з приводу організації страхового захисту за рахунок створення і використання страхового фонду та інших фондів і ресурсів страховика з метою забезпечення стабільного економічного розвитку підприємств й економіки країни, в цілому, гарантування забезпечення добробуту населення на основі розподілу непередбачуваних ризиків, задоволення потреб страхувальників, здійснення підприємницької діяльності та інвестування в економіку країни тимчасово вільних коштів;

Тема 2 «Сутність та структура страхового ринку» дисципліни «Страхування» – застосовано результати дослідження особливостей функціонування світового та національного страхових ринків, застосовні напрями удосконалення механізму розвитку страхового ринку та запропоновано використання методичного підходу оцінки розвитку страхового ринку у відповідності до стратегічних орієнтирів;

Тема 9 «Фінансова надійність страхової компанії» дисципліни «Страхування», в якій застосовані узагальнені в дисертаційній роботі положення щодо оцінки рівень інтегрального показника стратегічного розвитку на основі матричного методу.

Довідку надано для подання у спеціалізовану вчену раду з правом прийняття до розгляду та захисту дисертацій на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит.

Проректор з навчальної роботи,
 д. держ. упр., професор

В. І. Токарева

Додаток Б

Страхові премії та виплати за видами страхування у 2001–2013 рр.

Таблиця Б.1

Страхові премії за видами страхування у 2001–2013 рр.

Вид	Абсолютні величини, млн грн.													Питома вага, %		Відхилення, +/-	
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2001	2013	млн грн.	%
Страхування життя	15,7	23,9	72,9	186,9	321,3	450,8	783,9	1095,5	827,3	906,5	1346,4	1809,5	2476,7	0,52	8,64	2461	8,12
1. Добровільне страхування:																	
а) особисте	214,8	281,5	368,2	414,6	520,1	723,4	1021,2	1451,3	1442,3	1679,1	2329,1	2791,8	3627,1	7,09	12,65	3412,3	5,56
б) майнове	2222,3	3413,8	7734,4	16612,7	10526,1	11114,5	14150,9	18409,3	14769,8	16607,5	14388	12253,6	16961,3	73,33	59,18	14739	-14,15
в) відповідальності	243	341,2	451,3	1567,2	472,6	490,7	592,6	1018,8	1080,4	1116,1	1329,3	1113,4	1933,5	8,02	6,75	1690,5	-1,27
2. Обов'язкове страхування:																	
а) державне	2680,1	4036,5	8553,9	18594,5	11518,8	12328,6	15764,7	20879,4	17292,5	19402,7	18046,4	0	0	88,44	0,00	-2680,1	-88,44
б) недержавне	73,6	55,1	48,9	87,8	82,3	96,3	32,4	17,7	7,5	4,9	4,5	3540	3663,2	2,43	12,78	3589,6	10,35
Усього	2680,1	4036,5	8553,9	18594,5	11518,8	12328,6	15764,7	20879,4	17292,5	19402,7	18046,4	19698,7	26185,1	88,44	91,36	23505	2,92
Разом	3046,2	4466	9135,3	19431,3	12853,5	13829,9	18008,2	24008,6	20442	23081,7	22090,8	21508,2	28661,8	100	100	25615,6	-

Джерело: складено автором за даними Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг

Таблиця Б.2

Страхові виплати за видами страхування у 2001–2013 рр.

Вид страхування	Абсолютні величини, млн грн.													Питома вага, %		Відхилення, +/-	
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2001	2011	млн грн.	%
Страховання життя	4,8	2,7	2,6	11,8	9,7	16,0	23,9	37,7	62,7	52,2	70,6	2,1 149,2	2,1 149,2	1,12	3,2	144,4	2,08
1. Добро вільне страхування:												1 113,5	1 253,4	28,3	26,95	1133,4	-1,35
а) особисте	120	149,5	182,4	347,6	269,3	309,4	422,9	586,4	703,4	797,0	928,1						
б) майнове	147,5	227,4	447,9	923,6	1361,0	1977,5	3406,0	5843,6	5275,9	4360,7	2747,9	2 857,7	2 061,4	34,78	44,32	1913,9	9,54
в) відповідальності	45,6	54,8	56,2	47,9	48,8	35,0	47,1	34,1	25,7	27,3	32,1	41,1	41,6	10,75	0,89	-4	-9,86
2. Обов'язкове страхування:												0,5	0,4	16,2	0,01	-68,3	-16,19
а) державне	68,7	52,2	47,1	78,5	78,2	84,7	36,1	16,7	7,1	4,6	4,3						
б) недержавне	42,3	59,2	124,4	130,9	127,3	176,9	276,9	532,1	662,5	862,4	1081,1	1 056,1	1 145,7	9,97	24,63	1103,4	14,66
Усього	313,1	431,7	858,0	1528,5	1884,5	2583,5	4189,0	7013,0	6674,6	6052,0	3708,1	5 068,8	4 502,6	73,83	96,8	4189,5	22,97
Разом	428,9	114,1	1102,4	1749,7	2411,3	2861,1	4212,9	8108,5	7501,9	6104,2	6139,9	5 151,0	4 651,8	100	100	4222,9	-

Джерело: складено автором за даними Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг[52]

Додаток В

Таблиця В.1

Динаміка чистих страхових премій за 2008-2013 рр.

Види страхування	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Темпи приросту				
							2009/2008	2010/2009	2011/2010	2012/2011	2013/2012
1	2	3	4	5			6	7	8		
Автостраховання (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена картка»)	6 312,1	4 981,8	5 059,0	5 658,1	5 938,2	5 982,2	-21,1	1,5	+11,8	6,7	0,7
Страховання майна	1630,4	1489,9	1680,8	2 229,9	2 606,6	2 489,7	-8,6	12,8	+32,7	33,6	-4,5
Страховання від вогневих ризиків	1204,6	931,0	1156,3	1 827,6	1 830,1	1 649,3	-22,7	24,2	+58,1	43,4	-9,9
Страховання фінансових ризиків	1395,6	905,1	755,7	2 008,3	2 098,4	2 401,3	-35,1	-16,5	+165,8	70,5	14,4
Страховання життя	1095,3	826,9	906,0	1 346,3	1 809,5	2 476,5	-24,5	9,6	+48,6	36,9	36,9
Медичне страхування	636,3	724,1	809,4	1 087,7	1 280,1	1 395,7	13,8	11,8	+34,4	12,5	9,0
Страховання вантажів та багажу	699,7	378,6	801,7	924,6	948,7	965,7	-45,9	111,8	+15,3	43,7	1,8
Страховання відповідальності перед третіми особами	434,1	485,8	505,9	680,7	940,3	1 033,9	11,9	4,1	+34,5	79,5	10,0
Страховання кредитів	1178,7	744,3	256,4	334,6	498,0	684,0	-36,9	-65,6	+30,5	98,0	37,3

Закінчення табл. В.1

1	2	3	4	5			6	7	9		
Страхування від нещасних випадків	417,8	287,8	348,9	561,6	756,4	990,9	-31,1	21,2	+61,0	73,2	31,0
Авіаційне страхування	148,7	202,3	222,9	200,5	255,3	223,6	36,1	10,2	-10,1	-22,9	-12,4
Страхування медичних витрат	142,6	167,8	213,9	288,1	317,9	323,4	17,7	27,5	+34,7	3,0	1,7
Страхування від нещасних випадків на транспорті	120,8	126,1	133,6	139,9	148,7	154,3	4,3	6,0	+4,7	10,6	3,8
Інші види страхування	565,2	406,5	477,2	682,2	849,3	780,9	-28,1	7,4	+42,9	20,7	-8,1
Всього	15981,8	12658,0	13327,7	17970,0	20277,5	21551,4	-20,8	5,3	+34,8	33,3	6,3

Додаток Д

Експертна оцінка вагового коефіцієнту, який використовується
для оцінки ефективності реалізації Концепції

Таблиця Д.1

Анкета для оцінки компетентності експерту

№ з/п	Об'єктивна оцінка									Суб'єктивна оцінка		Рівень компетентності
	Посада	Бал	Рівень освіти	Бал	Загальний стаж роботи в сфері страхування, роки	Бал	Стаж роботи з проблеми розробки напрямків розвитку КБ	Бал	Середній бал	Ступень участі в рішенні даної проблеми*	Бал	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1	Керівник страхової компанії «ТАС»	7	Вище економічне	8	від 5 до 10	8	від 5 до 10	8	7,75	В	8	0,79
2	Керівник страхової компанії «Іллічівське»	10	Вище економічне, юридичне	10	більш 10	10	більш 10	10	10,00	А	10	1,00
3	Національна комісія, що здійснює державне регулювання ринків фінансових послуг України	9	Вище економічне	8	менш 5	6	менш 5	6	7,25	В	8	0,76
4	Керівник ТОВ ЦБС «Перспектива»	9	Вище економічне	8	від 5 до 10	8	менш 5	6	7,75	В	8	0,79

Закінчення табл. Д.1

5	Голова ЛСО	9	Вище технічне	7	менш 5	6	менш 5	6	7,00	A	10	0,84
6	Завідувач кафедри «Фінанси» ДонУУ	10	Вище економічне	8	від 5 до 10	8	від 5 до 10	8	8,50	A	10	0,92
7	Донент кафедри ДонУУ	6	Вище економічне	8	менш 5	6	менш 5	6	6,50	D	3	0,44
8	Донент кафедри ДонУУ	6	Вище економічне, технічне	9	від 5 до 10	8	від 5 до 10	8	7,75	C	6	0,68
9	Донент кафедри ДонУУ	7	Вище економічне	8	від 5 до 10	8	від 5 до 10	8	7,75	B	8	0,79
10	Доцент кафедри «Фінанси» ДДМА	7	Вище економічне	8	більш 10	10	від 5 до 10	8	8,25	A	10	0,91

*Примітка. Ступень участі в рішенні даної проблеми для самооцінки експертів:

A – експерт спеціалізується на питанні стратегічного планування в цілому. Має по ним теоретичні та практичні розробки.

B– у практичному рішенні питання стратегічного планування експерт бере участь, але це питання не входить в сферу його вузької спеціалізації.

C – питання розробки стратегічних планів розвитку страхового ринку тісно пов'язано зі сумісною галуззю практичної діяльності експерту.

D – питання роботи розробки стратегічних планів розвитку страхового ринку не входить до сфери вузької спеціалізації експерту (знайомство з питанням з літератури).

Алгоритм метода парних порівнянь бальної оцінки визначення ваги коефіцієнтів, який використовується для оцінки ефективності реалізації Концепції

Таблиця Д. 2

Ранги, запропоновані експертами

Експерт	Рівень компетентності	Параметр*				
		a ₁	a ₂	a ₃	a ₄	a ₅
1	0,79	2	3	5	4	1
2	1,00	1	3	2	5	4
3	0,76	1	2	3	4	5
4	0,79	2	1	3	5	4
5	0,84	2	3	5	4	1
6	0,92	2	1	3	5	4
7	0,44	2	1	3	5	4
8	0,68	2	3	5	1	4
9	0,79	1	3	2	5	4
10	0,91	5	3	1	2	4
Сума рангів зважених за рівнем компетентності експертів, B _i		16,02	18,70	24,77	31,76	27,55
Середня оцінка		1,60	1,87	2,48	3,18	2,76
Відхилення від середньої суми рангів $(B_i - \bar{B})$		-7,74	-5,06	1,01	8,00	3,79
Квадрати відхилень		59,91	25,60	1,02	64,00	14,36

*Примітка. Параметр – вага коефіцієнтів:

a₁ – відповідність цільової програми основним напрямам Концепції розвитку страхового ринку – Z₁ = 0,1;

a₂ – відповідність змісту програми уніфікованим вимогам, що

пред'являються до неї; якість представлення звітності по реалізації програми)

– $Z_2 = 0,1$;

a_3 – виконання планових обсягів фінансування і залучення додаткових коштів для реалізації програми – $Z_3 = 0,1$;

a_4 – рівень досягнення цільових індикаторів і показників, виконання заходів програми – $Z_4 = 0,35$;

a_5 – коефіцієнт ефективності реалізації цільових програм, оцінка динаміки ефективності реалізації програми – $Z_5 = 0,35$.

Середня сума рангів дорівнює $\bar{B} = \frac{\sum_{i=1}^3 B_i}{3} = 23,76$.

Визначаємо число переваг параметрів (X_{ij}), де X_{ij} ранги, представлені експертами. Результати оформимо в таблиці переваг – число випадків, коли параметр i визначається як важливіший, ніж параметр j (табл. Д. 3).

Таблиця Д. 3

Таблиця переваг

Параметр і	Параметр j					Сума
	a_1	a_2	a_3	a_4	a_5	
a_1	x	6	9	8	7	30
a_2	4	x	7	9	8	28
a_3	1	3	x	7	6	17
a_4	2	1	3	x	2	8
a_5	3	2	4	8	x	17
Сума	10	12	23	32	23	100

Визначимо частку випадків, коли параметр i вважається більш важливим ніж параметр j (табл. Д. 4)

Матриця переваг (P)

Параметр і	Параметр j					Сума
	a ₁	a ₂	a ₃	a ₄	a ₅	
a ₁	-	0,6	0,9	0,8	0,7	3,0
a ₂	0,4	-	0,7	0,9	0,8	2,8
a ₃	0,1	0,3	-	0,7	0,6	1,7
a ₄	0,2	0,1	0,3	-	0,2	0,8
a ₅	0,3	0,2	0,4	0,8	-	1,7

Після отримання матриці переваг (P), проводиться шкалювання. Воно може бути засноване на законі порівняльних думок.

Якщо парне порівняння виконується відносно великим числом експертів, то отримані різниці між їх оцінками відповідають нормальному розподілу. Процедура шкалювання полягає в тому, щоб обернути спостережувані відносини P_{ij} (матриця P) в очікувані Z_{ij} за рівнянням:

$$G(Z_{ij}) = P_{ij} = \int_{-\infty}^{Z_{ij}} \frac{1}{\sqrt{2\pi}} e^{-\frac{t^2}{2}} \cdot dt = \frac{1}{2} + \Phi(Z_{ij}) \cdot \frac{1}{2} \quad (1)$$

Отримані значення складають матрицю основного перетворення Z з рядками для кожного чинника і та стовпцями цифр для кожного чинника j (табл. Д. 5).

Матриця Z основного перетворення

Параметр і	Параметр j ¹					Сума	Середня \bar{Z}_i
	a ₁	a ₂	a ₃	a ₄	a ₅		
a ₁	-	0,256	1,305	0,853	0,53	2,944	0,5888
a ₂	-0,256	-	0,53	1,305	0,853	2,432	0,4864
a ₃	-1,305	-0,53	-	0,53	0,253	-1,052	-0,21
a ₄	-0,853	-1,305	-0,53	-	-0,853	-3,541	-0,708
a ₅	-0,53	-0,853	-0,256	0,853	-	-0,786	-0,157

У матриці Z кожна оцінка Z_{ij} - це відмінність між параметром i і параметром j в стандартних відхиленнях. Середні значення дорівнює

$$\bar{Z} = \frac{\sum_{i=1}^3 Z_i}{3}, \text{ де } n - \text{число параметрів.}$$

Якщо P (див. табл. 4) $> 0,5$, то квантиль нормального розподілу береться зі знаком «+». Відповідно квантиль для симетричної частоти ($< 0,5$) має знак «-».

*Наприклад, якщо в нашій матриці переваг (P) частота $a_{12} = 0,6$ (див. табл. 4) $> 0,5$, то квантиль нормального розподілу $(0,6-0,5)$ береться зі знаком «+» и складає $0,256$ [1, с. 401].

На основі отриманих середніх значень \bar{Z}_i визначають $G(\bar{Z}_i)$ (формула 1). Значення функції нормуються і розраховуються коефіцієнти значущості кожного чинника (табл. Д. 6).

Таблиця Д. 6

Розрахунок показника відносної важливості

Параметр i	Середня \bar{Z}_i	$G(\bar{Z}_i)^{2*}$	Нормована відносна важливість, φ_i^{**}
a_1	0,5888	0,719	0,29156529
a_2	0,4864	0,684	0,27737226
a_3	-0,21	0,417	0,16909976
a_4	-0,708	0,242	0,09813463
a_5	-0,157	0,404	0,16382806
Сума	-	2,466	1,000

$$* G(\bar{Z}_i) \ll -0,21 \gg = 1 - 0,583166 = 0,416834 \text{ [2, с. 112]}$$

$$** \varphi_i = 0,719 / 2,466 = 0,29156529$$

¹ Гмурман В. Е. Руководство к решению задач по теории вероятностей и математической статистике. Издательство: Высшая школа, Москва-2004 – с. 407.

² Таблицы математической статистики. Большев Л.Н., Смирнов Н.В. – М. : Наука. Главная редакция физико-математической литературы, 1983. – 416 с.

Отримані результати перевіряємо на несуперечність. З цією метою різниці, виражені у формі $(\bar{Z}_i - \bar{Z}_j)$ перетворюється в $G(\bar{Z}_i - \bar{Z}_j)$, тобто. процентне співвідношення числа випадків в яких параметр і теоретично визначений як більш важливий, ніж параметр j (табл. Д. 7).

Таблиця Д. 7

Перевірка на несуперечність

$\bar{Z}_i - \bar{Z}_j$	Розрахунок*	$G(\bar{Z}_i - \bar{Z}_j)$ **
$\bar{Z}_1 - \bar{Z}_2$	0,1024	0,539
$\bar{Z}_1 - \bar{Z}_3$	0,7988	0,785
$\bar{Z}_1 - \bar{Z}_4$	1,2968	0,901
$\bar{Z}_1 - \bar{Z}_5$	0,7458	0,770
$\bar{Z}_2 - \bar{Z}_3$	0,6964	0,752
$\bar{Z}_2 - \bar{Z}_4$	1,1944	0,883
$\bar{Z}_2 - \bar{Z}_5$	0,6434	0,739
$\bar{Z}_3 - \bar{Z}_4$	0,498	0,688
$\bar{Z}_3 - \bar{Z}_5$	-0,053	0,480
$\bar{Z}_4 - \bar{Z}_5$	-0,551	0,291

$$* \bar{Z}_1 - \bar{Z}_2 = 0,5888 - 0,4864 = 0,1024 \text{ (див. табл. Д. 6)}$$

$$** G(\bar{Z}_i - \bar{Z}_j) \ll -0,053 \gg = 1 - 0,51993 = 0,480061 [2, \text{ с. 112}]$$

Відмінність між розрахунковим процентним співвідношенням числа випадків, в яких параметр і визначився як більш важливий, ніж j і фактичним числом таких випадків, які позначаються через Δ_{ij} . Кожне значення Δ_{ij} порівнюється з середнім значенням абсолютних величин цих різниць.

$$\text{Розрахунок } \Delta_{ij} : \Delta (1-2) = 0,539 - 0,600 = 0,061$$

$$\Delta (1-3) = 0,785 - 0,900 = 0,115$$

$$\Delta (1-4) = 0,901 - 0,800 = 0,101$$

$$\Delta (1-5) = 0,770 - 0,700 = 0,07$$

$$\Delta (2-3) = 0,752 - 0,700 = 0,052$$

$$\Delta (2-4) = 0,883 - 0,900 = 0,017$$

$$\Delta (2-5) = 0,739 - 0,800 = 0,061$$

$$\Delta (3-4) = 0,688 - 0,700 = 0,012$$

$$\Delta (3-5) = 0,480 - 0,600 = 0,12$$

$$\Delta (4-5) = 0,291 - 0,200 = 0,09$$

Середнє відхилення:

$$\frac{\sum |\Delta_{ij}|}{N} = \frac{0,061 + 0,115 + 0,101 + 0,07 + 0,052 + 0,017 + 0,061 + 0,012 + 0,12 + 0,09}{10} = 0,0699$$

Найбільша за абсолютною величиною розбіжність між спостережуваною і розрахунковою величиною складає 0,076. Воно менше ніж три середньоквадратичних відхилень. Це свідчить про надійність даних, послідовність експертів в своїх оцінках і несуперечність оцінок.

$$0,0699 * 5 > 0,076$$

$$0,3495 > 0,076$$