

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського  
«Харківський авіаційний інститут»

**СТРАХОВА СИСТЕМА ТА РОЗВИТОК ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ  
У НЕСТАБІЛЬНОМУ ВАЛЮТНОМУ СЕРЕДОВИЩІ**

Харків «ХАІ» 2022

УДК 368:338.124.4  
С83

Колектив авторів:

А. Л. Берднікова, Н. О. Бондар, О. В. Гребенікова, О. В. Дегтярьова,  
Т. Г. Дегтярьова, О. В. Дзюбенко, А. С. Зінчук, Т. В. Калінеску,  
Н. З. Карацева, Г. С. Ліхоносова, С. Н. Пашова, Г. В. Столярчук,  
М. С. Татар, О. В. Тофанюк

Рецензенти:

д-р екон. наук, проф. О. І. Трохимець, д-р екон. наук, проф.  
Ю. Ю. Д'яченко, д-р екон. наук, проф. В. В. Дружиніна

Затверджено на засіданні вченої ради університету як монографію  
(протокол № 3 від 23.10.2020)

**Страхова** система та розвиток виробничих підприємств у  
С83 нестабільному валютному середовищі [Текст] : монографія /  
А. Л. Берднікова та ін.; за наук. ред. Т. В. Калінеску. – Харків : Нац.  
аерокосм. ун-т ім. М. Є. Жуковського «Харків. авіац. ін-т», 2022. – 160.

ISBN 978-966-662-909-1

Монографію присвячено питанням забезпечення фінансової стійкості страхової системи, розвитку виробничих підприємств у нестабільному валютному середовищі та їх ефективної взаємодії. Розглянуто стратегію розвитку страхової системи у нестабільному валютному середовищі та здійснено оцінювання впливу динаміки валютних курсів на результати діяльності виробничих підприємств. Запропоновано заходи з модернізації ринку страхових послуг щодо захисту прав споживачів в умовах кризових явищ, прогнозування заходів щодо елімінування впливу валютного курсу на розвиток виробничих підприємств та споживання населення. Сформовано механізм забезпечення фінансової стійкості страхової системи, здійснено моделювання оптимальної структури страхового портфеля як однієї із характеристик фінансової стійкості страховиків. Розглянуто принципи взаємодії банківської і страхової систем для забезпечення сталого розвитку фінансового сектору під час кризи. Запропоновано заходи з підвищення ефективності розвитку страхової системи в кризовий період.

Для наукових працівників, фахівців у галузі фінансів, економіки і управління, викладачів, аспірантів і студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів.

Іл. 32. Табл. 40. Бібліогр.: 200 назв

УДК 368:338.124.4

© Колектив авторів, 2022  
© Національний аерокосмічний  
університет ім. М. Є. Жуковського  
«Харківський авіаційний інститут», 2022

ISBN 978-966-662-909-1

## ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА .....	4
Розділ 1 СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ СТРАХОВОЇ СИСТЕМИ В НЕСТАБІЛЬНОМУ ВАЛЮТНОМУ СЕРЕДОВИЩІ .....	6
1.1 Особливості функціонування страхової системи України.....	6
1.2 Механізм ідентифікації ознак системної кризи в страховій галузі ..	10
1.3 Формування концепції розвитку страхової системи України в нестабільному валютному середовищі .....	16
Розділ 2 РОЗВИТОК СИСТЕМИ СТРАХУВАННЯ ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ВПЛИВУ ВАЛЮТНИХ КУРСІВ .....	25
2.1 Оцінювання впливу динаміки валютних курсів на результати діяльності виробничих підприємств .....	25
2.2 Формування валютних курсів в умовах сучасних соціально-економічних процесів розвитку підприємств.....	41
2.3 Прогнозування впливу факторів на формування курсу валют в умовах розвитку ринку страхових послуг України .....	49
Розділ 3 УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ФАКТОРІВ ФОРМУВАННЯ ВАЛЮТНОГО КУРСУ ТА ЗАХИСТУ ПРАВ СПОЖИВАЧІВ .....	53
3.1 Визначення тенденцій щодо впливу валютних панік та ажіотажу на споживачів виробничих товарів і послуг.....	53
3.2 Модернізація ринку страхових послуг щодо захисту прав споживачів в умовах кризових явищ .....	59
3.3 Прогнозування заходів щодо елімінування впливу валютного курсу на розвиток виробничих підприємств та споживання населення .....	65
Розділ 4 МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ СТРАХОВОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ КРИЗИ .....	71
4.1 Управління ризиками страхових компаній для забезпечення їх стійкого функціонування в кризовий період .....	71
4.2 Моделювання оптимальної структури страхового портфеля як характеристики фінансової стійкості страховиків .....	81
4.3 Сучасні принципи взаємодії банківської і страхової систем для забезпечення сталого розвитку фінансового сектору під час кризи.....	90
Розділ 5 ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РОЗВИТКУ СТРАХОВОЇ СИСТЕМИ В КРИЗОВИЙ ПЕРІОД .....	108
5.1 Механізм страхування сучасних валютних ризиків для подолання кризових явищ.....	108
5.2 Активізація діяльності страхового ринку щодо захисту виробничих підприємств в умовах кризи.....	117
5.3 Визначення ефективності функціонування страхових посередників в Україні в умовах нестабільності .....	129
ПІСЛЯМОВА .....	142
БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК.....	144

## ПЕРЕДМОВА

У сучасних умовах господарювання виробничі підприємства мають ефективно протистояти змінам зовнішнього середовища, існуючим глобальним викликам, вдаючись до випереджувальних заходів, щоб забезпечити безперервність своєї фінансово-господарської діяльності, конкурентоспроможність та досягнути поставлених цілей. Наразі традиційні форми організації виробництва та управління здебільшого не відповідають новим вимогам сучасних підприємств та їх можливостям до швидких змін. Тому підприємства повинні реалізовувати певні заходи з метою адаптації до змін зовнішнього середовища. Сьогодні для збереження конкурентних переваг необхідні постійні зміни в діяльності, активна співпраця зі страховими компаніями, банківськими установами, фінансовими посередниками тощо. У свою чергу, для надання якісних страхових і банківських послуг страхова та банківська системи мають відповідати вимогам щодо надійності та фінансової стійкості.

Тому метою монографії є обґрунтування теоретичних засад та практичних рекомендацій щодо забезпечення фінансової стійкості страхової системи в умовах кризи для розвитку виробничих підприємств у нестабільному валютному середовищі та їх ефективної взаємодії.

Основними завданнями дослідження є: корегування існуючої стратегії розвитку страхової системи в нестабільному валютному середовищі, розвиток системи страхування виробничих підприємств, формування механізму забезпечення фінансової стійкості страхової системи в умовах кризи, підвищення ефективності розвитку страхової системи в кризовий період.

Перший розділ колективної монографії «Стратегія розвитку страхової системи в нестабільному валютному середовищі» присвячено поглибленому аналізу наукової літератури з проблем розвитку виробничих підприємств у нестабільному валютному середовищі. У розділі розглянуто стратегію розвитку страхової системи в нестабільному валютному середовищі, зокрема особливості функціонування страхової системи України, механізм ідентифікації ознак системної кризи в страховій галузі, формування концепції розвитку страхової системи України в нестабільному валютному середовищі.

Розробленням п. 1.1 займалася А. Л. Берднікова, п. 1.2 – В. А. Фурсова, Н. З. Карацева, п. 1.3 – Т. В. Калінеску.

У другому розділі колективної монографії «Розвиток системи страхування виробничих підприємств в умовах впливу валютних курсів» розглянуто розвиток системи страхування виробничих підприємств в умовах впливу валютних курсів, а саме оцінювання впливу динаміки валютних курсів на результати дальності виробничих підприємств, формування валютних курсів в умовах сучасних соціально-економічних процесів розвитку підприємств, здійснено прогнозування впливу факторів

на формування курсу валют в умовах розвитку ринку страхових послуг України.

Розробленням п. 2.1 займалася М. С. Татар, п. 2.2 – А.С. Машкіна, п. 2.3 – О. В. Дегтярьова, Т. Г. Дегтярьова, С. Н. Пашова.

У третьому розділі монографії «Удосконалення системи факторів формування валютного курсу та захисту прав споживачів» здійснено удосконалення системи факторів формування валютного курсу та захисту прав споживачів, визначено тенденції щодо впливу валютних панік та ажіотажу на споживачів виробничих товарів та послуг, означено заходи з модернізації ринку страхових послуг щодо захисту прав споживачів в умовах кризових явищ, спрогнозовано заходи щодо елімінування впливу валютного курсу на розвиток виробничих підприємств та споживання населення.

Розробленням п. 3.1 займався О. В. Дзюбенко, п. 3.2 – О. В. Гребенікова, п. 3.3 – Г. В. Столярчук.

У четвертому розділі колективної монографії «Механізм забезпечення фінансової стійкості страхової системи в умовах кризи» пропонується механізм забезпечення фінансової стійкості страхової системи в умовах кризи, змодельовано оптимальну структуру страхового портфеля як однієї з характеристик фінансової стійкості страховиків, розглянуто принципи взаємодії банківської і страхової систем для забезпечення сталого розвитку фінансового сектору під час кризи.

Розробленням пп. 4.1 і 4.2 займалася Н. О. Бондар, п. 4.3 – М. С. Татар, О. В. Гребенікова.

У п'ятому розділі колективної монографії «Підвищення ефективності розвитку страхової системи в кризовий період» проведені дослідження присвячено підвищенню ефективності розвитку страхової системи в кризовий період, створено механізм страхування сучасних валютних ризиків для подолання кризових явищ, показано напрями активізації діяльності страхового ринку щодо захисту виробничих підприємств в умовах кризи, визначено ефективність функціонування страхових посередників в Україні в умовах нестабільності.

Розробленням п. 5.1 займалася А. С. Зінчук, п. 5.2 – Г. С. Ліхоносова, п. 5.3 – О. В. Тофанюк, А. С. Зінчук.

У цілому монографія «Страхова система та розвиток виробничих підприємств у нестабільному валютному середовищі» – ґрунтовне дослідження колективу авторів, яке має теоретичне і практичне значення, дає цілісне уявлення про загальний вектор розвитку фінансів та обліку страхової системи в кризових умовах. Використання одержаних результатів дасть змогу підвищити рівень обґрунтованості управлінських рішень щодо формування адекватних цілей тактичного та стратегічного розвитку страхової системи та виробничих підприємств в умовах кризи й валютно-курсової волатильності.

# Розділ 1

## СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ СТРАХОВОЇ СИСТЕМИ В НЕСТАБІЛЬНОМУ ВАЛЮТНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

### 1.1 Особливості функціонування страхової системи України

Страховий ринок, виконуючи функцію страхового захисту, є однією із складових фінансового ринку України та відіграє важливу роль у забезпеченні сталого розвитку національної економіки, підвищенні її конкурентоспроможності та рівня інвестиційного клімату в державі. Але на ефективний розвиток страхової системи впливають багато факторів, які визначають особливості її розвитку та потребують детальної уваги з метою подальшого вдосконалення державного регулювання страхової діяльності.

Діяльність страхових компаній являє собою специфічний вид підприємницької діяльності, метою якої, з одного боку, є максимізація прибутку, а з іншого – забезпечення соціально-економічної стабільності в суспільстві, скорочення бюджетних витрат завдяки оптимальному та ефективному формуванню й розподілу страхових резервів [68].

Перш ніж визначити особливості функціонування страхового ринку України, доцільно проаналізувати суть даної дефініції (таблиця 1.1). Сьогодні серед науковців існує достатньо велика кількість різних методологічних підходів до визначення поняття «страховий ринок» та його ролі у фінансовій системі країни в цілому. Проведений теоретичний аналіз терміна «страховий ринок» свідчить про те, що наявні дискусійні моменти в інтерпретації даного поняття пояснюються тим, що його зміст розкривається через виокремлення однієї або декількох характерних рис, що є змістовно утворюючими [36].

Таблиця 1.1 – Термінологічний аналіз дефініції «страховий ринок»

Автор	Поняття
В. Д. Базилевич [137]	Страховий ринок – це частина фінансового ринку, де в якості об'єктом купівлі продажу є страховий захист, формується попит і пропозиція на нього
Т. А. Говорушко [138]	Страховий ринок – це динамічна, складна, багатофакторна, відповідним чином структурована система, яка реально функціонує, а отже, має місце постійна взаємодія усіх елементів страхового ринку, яку можна розглядати як єдність внутрішньої організованої системи та зовнішнього середовища відносно цієї системи
В. О. Безугла [22]	Страховий ринок – це форма організації економічних відносин у сфері грошового обігу щодо формування та використання страхового й інших фондів, а також ресурсів страховика за допомогою купівлі та продажу страхових продуктів

Продовження таблиці 1.1

Автор	Поняття
С. П. Зоря, В. Д. Чумак, Т. Г. Мисник [68]	Страховий ринок – форма економічних відносин, об'єктом яких є купівля та продаж страхового захисту, реалізація якого забезпечується на основі механізму перерозподілу фінансових ресурсів страховиків та страхувальників
С. С. Осадець [106]	Страховий ринок – це простір, де взаємодіють страхові компанії, страхувальники, страхові посередники, а також організації страхової інфраструктури (об'єднання та асоціації, які функціонують на ринку)
Д. А. Навроцький [99]	Страховий ринок є складовою фінансового ринку, який являє собою особливе соціально-економічне середовище, де об'єктом купівлі та продажу є страховий захист, формується попит і пропозиція на ньому, а сукупність всіх його суб'єктів функціонує в системі економічних, фінансових, договірних, інформаційно-консультаційних та інших відносин, які обумовлені необхідністю надання страхових послуг і виникають на всіх етапах їх надання
О. О. Гаманкова [44]	Страховий ринок – це елемент як фінансового ринку (оскільки на цьому ринку страхові компанії розміщують свої капітали, використовуючи певні фінансові інструменти), так і ринку фінансових послуг, оскільки страхові компанії (як фінансові посередники) залучають кошти страхувальників, продаючи страхові послуги

**Примітка.** Розроблено авторами на основі робіт [22, 44, 68, 99, 106, 137, 138].

Таким чином, у наведених трактуваннях понять «страховий ринок» можна відокремити основні ключові ознаки:

- частина фінансового ринку;
- сукупність страхових організацій;
- система розподілу ризиків;
- форма соціально-економічних відносин.

Діяльність страхового ринку України базується на таких основних принципах [92] :

- мотивація діяльності страховиків і страхувальників – держава формує такі умови, щоб страхові компанії були зацікавлені у наданні послуг, а юридичні та фізичні особи були зацікавлені в страхових послугах;
- довіра – означає матеріальну та моральну відповідальність страховика перед страхувальником, надання надійного правового захисту страхувальника;
- стабільність – формування державою зрозумілих і ефективних правил для сталого та ефективного функціонування страхового ринку;
- обмеження присутності держави на страховому ринку – держава втручається у діяльність страховиків у випадку формування статутних капіталів, контролю за платоспроможністю страховиків, встановлення правил формування та обліку страхових резервів, оподаткування;

– верховенство права – правове регулювання страхової діяльності;

– конкурентність – держава створює сприятливі умови для розвитку страхового ринку з метою забезпечення реалізації права на вільний вибір страховика та ефективний страховий захист. Держава гарантує страховикам і страхувальникам вільний вибір видів страхування;

– системність – узгодження планів щодо реформування страхового ринку із заходами і планами інших галузей економіки.

Специфіка страхування характеризує безпосередній зв'язок страхового ринку з фінансами компаній, населення, банківського сектору, державним бюджетом та іншими фінансовими установами, в межах яких реалізуються страхові відносини [44]. У таких відносинах відповідні фінансові установи виступають як страхувальники і споживачі страхових продуктів. Специфічні відносини складаються між страховим ринком і державним бюджетом та державними позабюджетними фондами, що обумовлено організацією обов'язкового страхування.

Специфіка страхового ринку проявляється через його функції, серед яких [101]:

– контрольна – проведення контролю за страховими операціями;

– ризикова (компенсаційна) – полягає у матеріальній відповідальності страхових компаній за наслідки ризику та їх відшкодування, обумовленого подією, яка зазначена в страховому договорі;

– накопичувальна – проявляється лише деякими видами страхування (страхування життя, пенсії, ренти) з урахуванням інвестиційного доходу протягом дії договору;

– превентивна – полягає у фінансуванні заходів щодо зменшення страхового ризику, попередженні настання страхових випадків;

– інвестиційна – вкладання тимчасово вільних коштів страховика в інші види діяльності з метою отримання прибутку;

– компенсаційна – відшкодування збитків при настанні страхового випадку;

– соціальна – здійснення страхування через надання додаткових соціальних послуг;

– консалтингова – надання консалтингових послуг одними учасниками ринку іншим;

– організаційна – організація взаємовідносин між страхувальниками та страховиками.

Таким чином, сукупність наведених функцій визначає особливості страхового ринку серед інших ринків фінансових послуг.

Незважаючи на позитивну динаміку розвитку страхового ринку, страхування в Україні ще є не досить популярним порівняно з розвиненими країнами Європи. Це пояснюється економічною



нестабільністю, слабким розвитком фондового ринку, який не дозволяє використовувати цінні папери як активи для захищеного розміщення страхових резервів, падінням виробництва та високими інфляційними очікуваннями. Також рівень недовіри громадян до страхових фірм є ще й досі високим. Так, за даними Інституту соціології НАН України, в 2005–2010 рр. страховим установам довіряло лише 10% респондентів та 60% не довіряло зовсім [101]. У 2011–2013 рр. також спостерігався низький рівень довіри населення до страховиків, який становив, відповідно, 6%, 7% та 11%, а рівень недовіри у 2013 р. становив 67%. Це свідчить не тільки про суттєві проблеми у страховому секторі, а й про низьку страхову культуру суспільства.

Серед інших проблем страхового ринку, які впливають на особливості розвитку страхового ринку, є [160]:

- недосконала і фрагментарна законодавча база, відсутність державних преференцій на страховому ринку, неефективний контроль з боку держави, прояви монополізму;
- низький рівень капіталізації страхових компаній;
- відсутність ефективних інвестиційних програм, а також реальних фінансових механізмів для довгострокового розміщення страхових резервів;
- низький рівень страхових виплат;
- низький рівень дохідності окремих видів страхування;
- низька ефективність стратегічного менеджменту страхових компаній;
- непрозорість діяльності страхових компаній;
- політична нестабільність в країні;
- нерозвиненість національної страхової інфраструктури;
- недостатній рівень і потенціал розвитку страхування за межами країни;
- незначна кількість видів страхових послуг, що пропонуються;
- низькі показники конкурентоспроможності українських страхових компаній.

Саме вирішення наведених проблем сприятиме розвитку ринку страхових послуг.

За прогнозними оцінками експертів, протягом наступних декількох років у функціонуванні страхового ринку України очікуються такі зміни [92, 154]:

1. Перерозподіл страхового ринку. Кількість страхових компаній буде скорочуватися у зв'язку з посиленням конкуренції та регулятивних вимог до їх діяльності. При цьому темпи зростання основних показників діяльності страховиків зберігатимуться.

2. Збільшення попиту на медичне страхування. Очікується зростання щорічного приросту медичного страхування до 35% проти 15%, які

спостерігались останні п'ять років. Це обумовлено: збільшенням цін на медикаменти і обслуговування у клініках; продовженням реформи державної охорони здоров'я, яка дозволить медичному страхуванню стати, по суті, єдиним способом отримання якісної медичної допомоги.

3. Глобалізація та концентрація страхового ринку. Глобалізаційні процеси безпосередньо впливають на розвиток, інформатизацію і функціонування національних страхових ринків, включаючи страховий ринок України. На ТОП-20 страхових компаній припадає 80% українського страхового ринку, дрібні компанії щороку залишають ринок, що прискорює процес концентрації ринку великими страховими компаніями.

4. Поява нових страхових продуктів. Серед них перспективними є: кібер-страхування; insuretech P2P - страхування і мікрострахування; блокчейн у страховій сфері; "Інтернет речей" (IoT) у страхуванні та ін.

5. Накопичувальне пенсійне страхування. На державному рівні впровадження накопичувального пенсійного страхування в Україні мало було початися ще 1 січня 2019 року.

6. Індексне страхування. Індексне страхування являє собою параметричний вид страхування, коли виплати мають місце за фактом досягнення певних параметрів, зокрема відповідно до даних метеорологічних станцій. У фокусі механізму програми перебуває індекс — спеціальний показник, який розкриває вплив інтенсивності певного ризику на врожайність культури у суттєві фази розвитку.

Таким чином, ураховуючи особливості страхової діяльності та з метою покращення ситуації на ринку страхових послуг варто більш активно запроваджувати зарубіжний досвід щодо страхування та розвивати власні моделі діяльності страхового ринку, зокрема: вдосконалювати механізм державного регулювання діяльності страхових організацій; пристосовувати до всесвітніх стандартів страхове законодавство; імплементувати новітні технології страхування та стандарти якості обслуговування в цій сфері.

## **1.2 Механізм ідентифікації ознак системної кризи в страховій галузі**

В умовах нестійкого фінансово-економічного середовища суттєво зростає роль страхової галузі як ключового елемента формування системи захисту від негативних наслідків кризових явищ. Але страхові компанії, як і інші суб'єкти господарювання, також відчувають на собі наслідки кризи, що обумовлює необхідність своєчасного діагностування їх ознак, з метою успішного функціонування страхового ринку у майбутньому та гарантування стійкого розвитку економіки країни.

На сьогодні кризи є невід'ємною складовою ринкової системи [143, с. 512]. Майже кожна країна стикнулася як мінімум з однією системною кризою, а деякі, у тому числі й Україна, пережили три фінансові кризи. У

цілому, за даними Міжнародного валютного фонду (МВФ), починаючи з 1970 р. по 2017 р. у світі було зафіксовано 151 банківську кризу, 236 валютних криз та 74 суверенні кризи [186]. В Україні кризи спостерігалися у 1998, 2008 та 2014 роках, що негативно вплинуло на діяльність страховиків.

Кризи, які пережила українська економіка у 1998, 2008 та 2014 роках та які негативно вплинули на діяльність страховиків, охопили різні соціально-економічні сфери життя населення. Тому вони отримали назву системних криз, які пов'язані з проходженням країни і світу через глибокі інституційні та технологічні зміни [16]. Системна криза означає, що ключові елементи соціально-економічної системи (економічні, соціальні, технічні, політичні, організаційно-правові відносини та інститути) зазнали такої взаємної розбалансованості, що необхідно здійснити якісні зміни самої суті цієї системи для подолання негативних наслідків [48, с. 1].

Системну кризу в страховій галузі можна діагностувати за кількома основними ознаками [180]:

1. Скорочення кількості страхових компаній. Так, після кризи 2008 року загальна кількість страхових установ щорічно знижувалась (за виключенням 2010 року). Найбільші темпи падіння були у 2016 р. (-14,1%), у 2012 р. (-6,3%) та 2014 р. (-6,1%). Така ж тенденція спостерігалась й з компаніями СК "non-life", за рахунок яких і зменшувалась кількість страховиків. Щодо компаній зі страхування життя, то їх кількість почала скорочуватися з 2010 року та продовжується до наступного часу (рисунок 1.1).



Рисунок 1.1 – Динаміка кількості страхових компаній на ринку України у 2007–2018 рр.

Примітка. Складено авторами на основі [140].

Необхідно зазначити, що ще одним чинником скорочення кількості страхових компаній, окрім негативного впливу кризи на їх фінансову стійкість, стало також посилення боротьби Національної комісії з державного регулювання у сфері ринків фінансових послуг із схемним страхуванням [85, с.71].

2. Зменшення кількості клієнтів страхових компаній. Зниження кількості укладених договорів спостерігалось у кризових 2009 р. (-2,1%) та 2014 р. (-58,8%), а також у 2016 р. (-43,8%) (рисунок 1.2). При цьому додатковим викликом для страхових компаній на фоні скорочення клієнтів стало зростання вимог до якості страхових послуг [49].



Рисунок 1.2 – Динаміка кількості договорів на страховому ринку України у 2007–2018 рр.

**Примітка.** Складено авторами на основі [140].

3. Падіння обсягів страхової діяльності. Так, протягом 2008–2018 рр. спостерігалось скорочення страхових премій у 2009 р. (-14,9%), 2011 р. (-1,7%), 2012 р. (-5,2%) та у 2014 р. (-5,6%), що було викликано зниженням попиту на страхові послуги у зв'язку з кризовими явищами у країні та банкрутством страхових компаній. Водночас збільшення страхових премій у 2010 р., 2015 р. та 2016 р. було пов'язано зі збільшенням страхових сум, що, у свою чергу, було обумовлено девальвацією національної валюти. Найбільше збільшення страхових виплат припало на 2008 р. (67,4%) та 2015 р. (59,8%), а максимальний рівень страхових виплат було

зафіксовано у 2008 р. (29,4%), 2009 р. (33%) та 2015 р. (27,2%), тобто у кризові періоди.

4. Зниження рівня проникнення страхування (частки страхових премій у внутрішньому валовому продукті). Протягом аналізованого періоду питома вага валових страхових премій у ВВП залишається дуже низькою (рисунок 1.3). Так, за останні 10 років їх частка не перевищувала 2,6% (у докризовий період), а станом на 2018 рік була найнижчою за весь період (1,4%). У середньому цей показник становив 1,86%, тоді як за світовими розрахунками значення цього параметра для ефективного розвитку ринку страхування рекомендовано на рівні від 8 до 12%. Так, у світі, у цілому, у 2018 році рівень проникнення становив 6,1%. У тройці лідерів – Тайвань (20,9%), Гонконг (18,2%), Південна Африка (12,9%) [198, с.112].

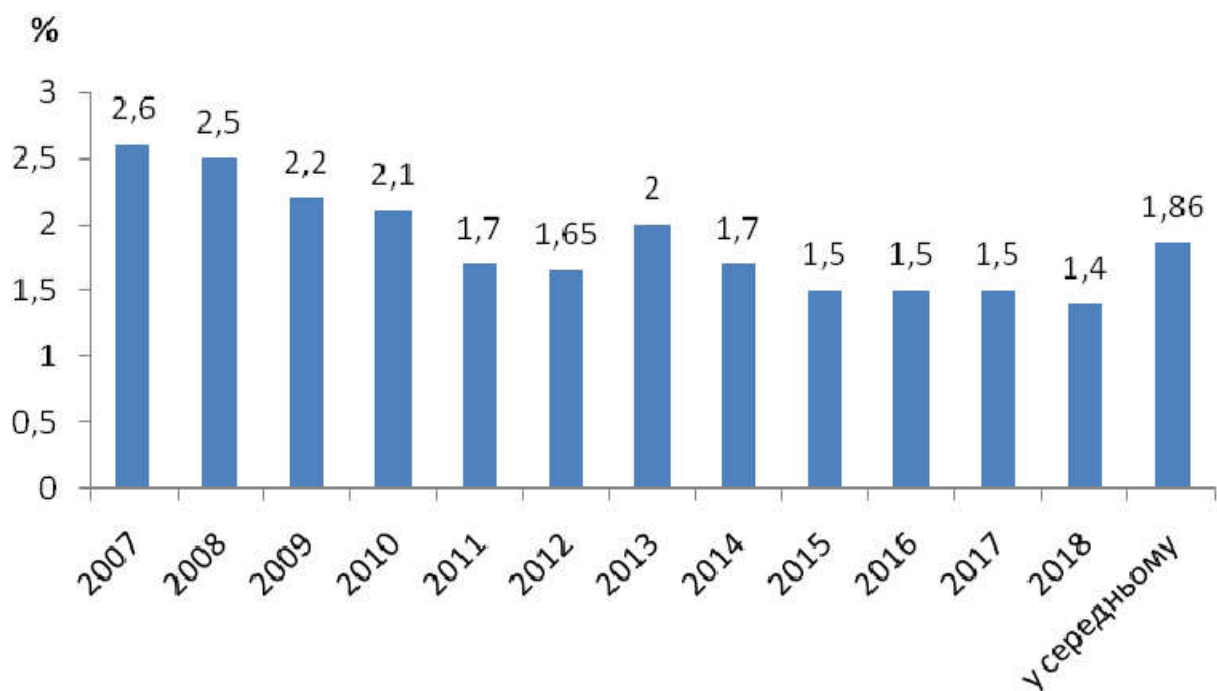


Рисунок 1.3 – Рівень проникнення страхування в Україні в 2007–2018 рр.  
**Примітка.** Складено авторами на основі [140].

Таким чином, в Україні рівень проникнення страхування є досить низьким, який до того щорічно скорочувався внаслідок погіршення соціально-економічної ситуації починаючи з 2009 року.

5. Зниження рівня прибутковості страхових компаній. Фінансовий результат страховиків у 2018 році порівняно з 2012 роком суттєво погіршився і скоротився від 6049 млн грн до 252 млн грн (рисунок 1.4). При цьому у 2014 році чистий прибуток знизився на 43,8%, а у 2015 році страховий ринок продемонстрував наявність збитків у розмірі 452,7 млн грн, що означало втрату можливості самоокупності витрат на страхування у страховиків у зв'язку з вирішенням фінансової кризи. Серед позитивних

моментів слід зазначити збільшення у 2018 році чистого прибутку на 7,3%, але він порівняно з докризовим періодом все ще залишається дуже низьким. У середньому розмір річного прибутку на одну страхову компанію скоротився від 14,6 млн грн у 2012 році до 0,9 млн грн у 2018 р.



Рисунок 1.4 – Динаміка фінансових результатів страхових компаній в Україні в 2012–2018 рр.

**Примітка.** Складено авторами на основі [75].

6. Уповільнення темпів зростання рівня страхових резервів. Зростання обсягів страхової діяльності є одним із факторів зростання страхових резервів та активів, але протягом 2015–2017 років активи страхових компаній скорочувались, що свідчить про бажання страховиків збільшити рівень надійності у зв'язку з викликами на фінансовому ринку. Так, у кризові періоди (2009 р.) страхові резерви зменшились на 7%, а у 2014 році темпи приросту уповільнились до 9,6% проти 14,8% у 2013 р. (рисунок 1.5).

У національній валюті страхові резерви станом на 31.12.2018 збільшились до 26975,6 млн грн проти 8423 млн грн у 2012 р., або до 95,9 млн грн на одну страхову компанію порівняно з 18,8 млн грн у 2007 році. Але у доларовому еквіваленті страхові резерви на одну страхову компанію у 2018 році були нижчими та становили 3,46 млн дол. США проти 3,72 млн дол. США у 2007 р., що обумовлено різкою девальвацією національної валюти за аналізований період.

Необхідно зазначити, що ключовою проблемою для страхових компаній є недостатня кількість ліквідних фінансових інструментів, в які

можна ефективно інвестувати кошти. Банківські депозити залишаються головним джерелом інвестування половини суми страхових резервів, оскільки вони підлягають захисту з боку Фонду гарантування вкладів та надають постійній дохід. Але у період кризи, особливо останньої (2014 р.), велика кількість банків збанкрутіла, що поставило під загрозу фінансову стійкість страховиків та змусило їх наростити резерви.



Рисунок 1.5 – Динаміка страхових резервів страхових організацій в Україні в 2007–2018 рр.

**Примітка.** Складено авторами на основі [140].

7. Скорочення частки статутного фонду в активах страхових компаній. Кризові явища негативно вплинули й на формування статутного капіталу страхових організацій. Так, у 2018 році розмір статутного фонду становив 12,6 млрд грн проти 10,6 млрд грн у 2012 році, але його частка в загальних активах у 2018 році знизилась до 19,9% (що становило мінімальний рівень за весь аналізований період) порівняно з 33% у 2012 р. (рисунок 1.6). Максимальна сума в абсолютному значенні спостерігалась у 2013 році (15,2 млрд грн), а максимальний розмір статутного капіталу у відносному вимірі був у 2009 році – 35,4%. Різке скорочення частки статутного капіталу в активах страхових компаній починаючи з 2014 року свідчить про погіршення їх платоспроможності.

Подальший розвиток вітчизняного страхового ринку буде залежати від вирішення низки питань як економічного, так і організаційно-правового характеру. Серед економічних проблем ключовими є підвищення

життєвого рівня населення та стійкості страхових компаній, що є драйвером зростання ринку страхових послуг [28, с. 40]. Організаційно-правові питання повинні охопити координування дій органів влади, які регулюють страховий ринок, розширення їх повноважень в частині притягнення до відповідальності або можливості стягування штрафів з недобросовісних учасників ринку, розроблення ефективної системи обліку та розкриття інформації про страхові організації.



Рисунок 1.6 – Динаміка статутного фонду страхових організацій в Україні в 2007–2018 рр.

**Примітка.** Складено авторами на основі [140].

Таким чином, виявлені ознаки кризи на ринку страхування України є відображенням світових та національних тенденції розвитку фінансових ринків в умовах глобалізації та ризиків. Постійне удосконалення стратегії розвитку страхового ринку України з урахуванням міжнародного досвіду та вітчизняних реалій, а також постійна підтримка сектору з боку держави є запорукою його подальшого існування та економічного зростання країни.

### 1.3 Формування концепції розвитку страхової системи України в нестабільному валютному середовищі

За роки незалежності України гривня девальвувала більш ніж 15 разів, в стільки ж разів зросли і споживчі ціни, а ціни в промисловості — у 27 разів [157]. ВВП під час кризи 1998–1999 рр. впав на 2%, у 2009 році — майже на 15 %, а в 2014–2015 рр. — майже на 16%. За цей час зникла більш як половина банків, а збитки від їх банкрутства НБУ оцінив у 38% ВВП, що у 2,5 рази перевищує втрати від падіння ВВП. Економічне



зростання, наразі, залишається нижчим (3,3% у 2018 р.) порівняно з середньосвітовим (3,7%) і країнами, що розвиваються (4,7%). Усі офіційні програми та оцінки, що проводяться урядом України, НБУ і МВФ, констатують, що цей розрив у недалекому майбутньому нікуди не подінеться. Більш того, МВФ прогнозує зниження потенційного зростання України до 2021 р. до 3%. Така ситуація привела до того, що вже половина всієї робочої сили країни постійно або тимчасово працюють за кордоном. І це без врахування того кризового стану, на який очікується ще в країні після виходу з карантину щодо COVID-19.

Україна є частиною тих фінансових процесів, що відбуваються й всьому світі і мають відповідати програмним вимогам МВФ, що зводяться до необхідності дотримуватись: бюджетної дисципліни, низьких та широкої бази податків, лібералізації зовнішньої торгівлі, фінансової (валютної) відкритості, прямого іноземного інвестування, приватизації, низької інфляції, захисту прав власності і т.п. Багато з цих постулатів давно вже стали нормою для усіх держав [157]: держборг — не вище за 60% ВВП; бюджетний дефіцит — не більш як 3% ВВП; інфляція — мінімальна, для провідних економік — близько 2%; валютний курс — плаваючий; іноземні інвестиції, приватизація — що більше, то краще. І Україна до цього переліку додала ще й продаж землі з 2021 року, нові законодавчі норми регулювання та нагляду банківської діяльності не тільки на мікро- і макро-рівні, й на національному й регіональному.

Проте одними із причин виникнення негараздів щодо фінансової (валютної) нестабільності на національному рівні сьогодні є:

1. Недостатньо розвинений процес приватизації [157; 47, с. 50 – 67]. У 2017 р. чисті активи трьох найбагатших українців перевищували 6% ВВП, а, наприклад, у США аналогічний показник становить — 1,4% ВВП (тобто у четверо менший). Причому такий стан в Україні залишається незмінним із 2007 р. І за висновками світового банку, проблема існує якраз в аномальній концентрації приватної власності, що і блокує суспільний розвиток.

2. Наше економічне зростання напряду залежить від розвитку ринків сировини [76] та вітчизняної сировинної спеціалізації, тобто Україна залишилась на позиціях 30-річної давності [157]. Всупереч світовому досвіду та практиці ЄС в Україні фактично не існує цільових механізмів та інструментів економічного зростання, що передбачають створення фондів та банки розвитку, селекцію виробничих технологій, мотивацію до вкладання в економіку України іноземних носіїв (інвесторів), програми експортного кредитування та страхування, кредитну підтримку малого та середнього бізнесу, державну технічну та логістичну допомогу фермерам, сезонні позики, програму державних гарантій тощо. Пожвавлення національного виробництва відбувалося завдяки зростанню світових цін на нашу експортну сировину. І ця залежність української сировинної кон'юнктури напряду пов'язана з умовам фінансування за програмами

МВФ, гарантіями США і Світового банку, кредитами і грантами з ЄС; процесами будівництва «Турецького» і «Північного» потоків і т.п.

3. Вивезення капіталу. За оцінками Інституту економіки та прогнозування НАН України, у 2000–2017 рр. тільки нерезиденти заробили та вивели з країни у вигляді відсотків 88,5 млрд дол. [157], що в еквіваленті дорівнює продажу з аукціону 18 «Криворіжсталей», за рахунок чого наповнюється український бюджет.

4. Рівень тінізації економіки, що позбавляє національну економіку чималих ресурсів, знижує ефективність застосовуваних монетарних і валютних регулятивних заходів. За оцінками Нацбанку, рівень тінізації приблизно становить 50% [107].

5. Відсутність програм довгострокового фінансового кредитування, забезпеченості прогнозованості і прозорості валютного ринку.

6. Тотальна доларизація вітчизняної економіки [107], яка пов'язана із процесами інтернаціоналізації, валютно-фінансової глобалізації, об'єднанням національних грошових систем. У виконанні функцій грошей поряд із гривнею бере участь іноземна валюта як долар США та євро, що негативно впливає не тільки на стан валютного ринку, але й на економіку країни в цілому, а саме на неможливість повернення валютних кредитів фізичними та юридичними особами; загрожує стабільності українських банків, впливає на реструктуризацію зовнішніх позик компаніями-боржниками; збільшує державний борг; зменшує ліквідність грошової одиниці країни та підсилює, неспроможність НБУ втримати курс гривні, провокують паніку і ажіотаж на валютному ринку і ін.

На сьогодні вітчизняному валютному ринку притаманний широкий спектр операцій [107], що наближає його до стандартів ЄС та допомагає реалізувати основну стратегічну мету, визначену законодавством, - забезпечення стабільності національної валюти. Проте однією з найскладніших проблем залишається підтримка правильного співвідношення різних векторів міжнародного співробітництва щодо формування стабільного валютного середовища.

Отже, основними завданнями для валютному ринку України залишаються: вдосконалення і розроблення нових методів банківського і валютного регулювання для забезпечення стабілізації валютного курсу національної валюти. Саме цьому сприятиме [107]: зменшення обсягів відпливу капіталів і стимулювання повернення їх із-за кордону; детінізація неофіційного сектору економіки; вирішення проблем доларизації економіки та мінімізації її рівня; підвищення рівня фінансування розвитку реального сектору економіки шляхом залучення вільних валютних ресурсів.

Проте всі ці напрями стабілізації української валюти мають запроваджуватись та підтримуватись у межах заходів, що вживаються для оздоровлення страхового ринку України та існуючої стратегії [141] його розвитку, розробленої Українською федерацією убезпечення. Основне

завдання цієї стратегії – інтеграція до світового фінансового простору шляхом адаптації нормативно-правової бази України до вимог Євросоюзу; запровадження міжнародних стандартів бухгалтерського обліку і фінансової звітності у всіх сферах національної економіки, у тому числі у страховій галузі; взаємного, прозорого обміну інформацією між усіма учасниками страхового фінансового ринку для удосконалення регулювання ризиками страхового ринку та захисту прав його учасників в отриманні якісних страхових послуг.

Виходячи з наявних тенденцій розвитку валютного і страхового ринку можна запропонувати концептуальну модель розвитку страхової системи України (рисунок 1.7), яка складається з таких рівнів:

1. Аналітичного, що передбачає оцінювання стану, динаміки, стратегічних пріоритетів та факторів впливу на страховий ринок України.



Рисунок 1.7 – Концепція розвитку стратегічних пріоритетів розвитку страхової системи в умовах нестабільності

**Примітка.** Складено авторами на основі [71, с. 40; 147, с. 26].

2. Методичного, який включає систематизацію факторів розвитку, обґрунтування взаємозв'язків та вибір стратегічних пріоритетів, що лежать в основі розвитку страхового ринку.

3. Прогнозного, який дає змогу оцінити моделі прогнозування, фактори, що визначають точність прогнозів, та змоделювати, зімітувати сценарії розвитку страхового ринку.

4. Корегувального, на якому здійснюються апробування та налаштування стратегій розвитку страхового ринку до змінюваних пріоритетів та їх удосконалення.

Із концепції випливає перелік факторів, які впливають на розвиток страхового ринку в умовах нестабільного валютного середовища (таблиця 1.2), дослідження, нівелювання або підсилення яких дасть змогу регулювати діяльність страхової системи на різних рівнях управління.

Таблиця 1.2 – Фактори розвитку страхового ринку у нестабільному валютному середовищі

Фактори	Характеристика
Чутливість до змін	Сприйняття страховим ринком та надання послуг у відповідності до глобальних і національних викликів валютного середовища
Доступність інформації	Повнота інформації щодо реалізації потреб страхового ринку задля стабілізації національної валюти та становища країни на фінансових ринках
Якість	Обов'язковість та компетентність у виконанні страхових послуг щодо зниження наслідків впливу на національну економіку у нестабільному валютному середовищі
Задоволеність	Отримання якісних страхових послуг щодо компенсації валютних ризиків
Зацікавленість	Можливість отримати весь пакет страхових послуг щодо компенсації валютних ризиків
Обсяги (масштаби)	Увесь перелік страхових послуг, що дає змогу стабілізувати валютний та фінансовий ринки
Альтернативи розвитку	Застосування всіх наявних інструментів, що використовуються на вітчизняному і зарубіжному страховому та фінансовому ринках
Імідж	Репутація і надійність страхових послуг, що надаються на страховому ринку щодо формування стабільного валютного середовища
Витрати	Суми фінансових залучень, які дають змогу реалізовувати страхові послуги
Фінансові результати	Рейтинги та інші досягнення, які дають змогу просувати страхові послуги в навколишньому фінансовому середовищі

**Примітка.** Розроблено автором на основі роботи [147, с. 33].

Виходячи із характеристик та зв'язків, запропонованих у таблиці 1.3, можна моделювати різні причинно-наслідкові графи залежностей (рисунок 1.8) та матриці суміжних зв'язків (таблиця 1.3), які виникають під час

синергетичної зміни зовнішнього та внутрішнього валютного середовища. Суцільними стрілками на рисунку 1.8 показано головні зв'язки, які має фактор зі всіма іншими чинниками впливу, а пунктирними лініями – синергетичну залежність чинників один від одного.

Згідно з таблицею 1.3, якщо позначити щільність зв'язків кількістю балів від 0 до 2, можна оцінити вплив різних чинників на будь-який фактор та змодельувати поведінку цих чинників залежно від зміни сценаріїв розвитку страхового ринку.

Слід звернути увагу і на те, що незважаючи на певні відмінності між поняттями «страхова система» та «страховий ринок», запропоновані підходи до формування концепції розвитку страхової системи (див. рисунок 1.7), визначені фактори розвитку страхового ринку (див. таблицю 1.2), граф (див. рисунок 1.8) та матрицю оцінювання впливу чинників (див. таблицю 1.3) у нестабільному валютному середовищі можна застосовувати до кожного аспекту дослідження.

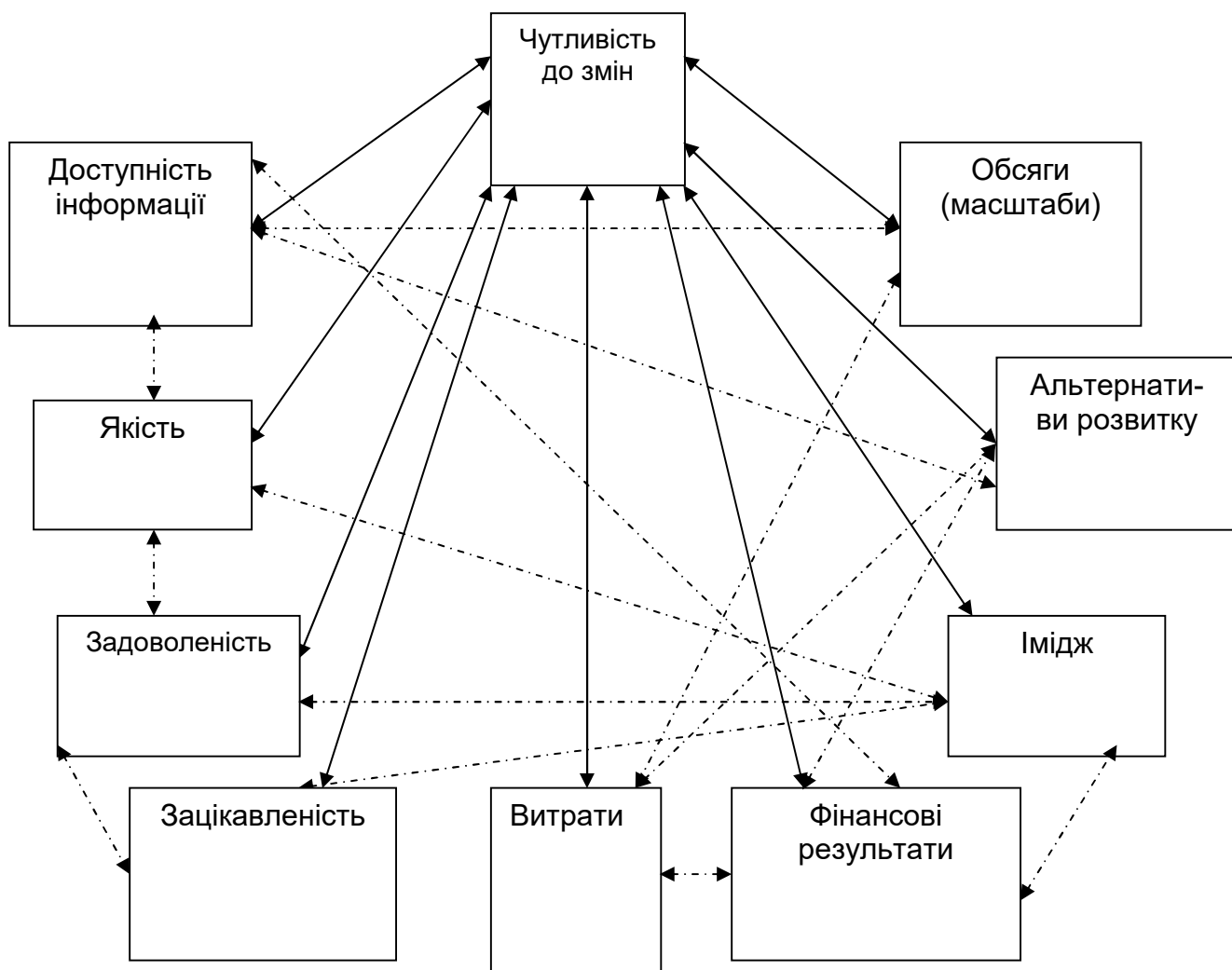


Рисунок 1.8 – Граф залежностей щодо дослідження факторів змін на страховому ринку

Примітка. Складено авторами.

Таблиця 1.3 – Матриця суміжного впливу факторів нестабільного валютного середовища на страховий ринок

Показник	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. Чутливість до змін	0	2	1	1	1	2	1	1	2	2
2. Доступність інформації	2	0	2	2	1	2	1	1	2	2
3. Якість	2	2	0	1	2	1	1	2	2	2
4. Задоволеність	1	1	2	0	2	1	1	2	2	2
5. Зацікавленість	1	2	2	2	0	2	2	2	2	2
6. Обсяги (масштаби)	2	2	1	1	1	0	2	1	2	2
7. Альтернативи розвитку	1	2	1	1	1	2	0	1	2	2
8. Імідж	2	1	2	2	2	2	1	0	2	2
9. Витрати	2	2	1	1	1	2	2	1	0	2
10. Фінансові результати	2	2	1	1	1	2	2	1	2	0

**Примітка:** Розроблено авторами

Страхова система впливає суттєво на фінансову та будь-яку іншу посередницьку діяльність не тільки на страховому ринку, але й на банківську, інвестиційну та інші сфери. А отже, має більш складні механізми функціонування, регулювання, страхового захисту та рівня організації взаємовідносин та взаємодій у середині самої системи. Проте, зважаючи на національну ідентичність застосованих елементів функціонування, регулювання і корегування розвитку страхової діяльності в нестабільному валютному середовищі, можна стверджувати про певну відповідність механізмів управління страховим ринком системі страхування.

За таким підходом спрацьовують і синергетичні властивості розвитку страхового ринку і страхової системи. Тому можна виділити типові групи характеристик, що об'єднують ці поняття [116, с. 53 – 55], а саме:

1) група, яка пов'язана з такими цільовими і функціональними особливостями, як синергічність, цілеспрямованість, емерджентність, мультиплікативність, роботоздатність;

2) група, що характеризує структурну побудову, а саме: множинність, еквіпотенційність, цілісність, ієрархічність, структурність, неадитивність;

3) група, що пов'язана з організаційними аспектами діяльності: організованістю, функціональністю, самоорганізацією, подільністю, упорядкованістю;

4) група, яка пов'язана з такими особливостями взаємодії у внутрішньому і зовнішньому середовищі функціонування, як комунікативність, адативність, взаємозв'язок з іншими складовими;

5) група, що характеризує зміну станів: розвиток, трансформацію, стохастичність, циклічність.

Указані вище властивості дають змогу мати більш широке уявлення про страхову систему і показують інші напрями дослідження, які можуть

бути розвинені для більш глибокого сприйняття тих змін, які відбуваються в нестабільному валютному середовищі і потребують корегувальних змін.

Окрім того, сучасні реалії розвитку страхового ринку в умовах нестабільного валютного середовища потребують певного рівня фінансової безпеки, що є важливим показником страхової та фінансової систем держави в цілому. Необхідність дотримання фінансової безпеки в сфері страхування зумовлена необхідністю створення дієвого захисту суб'єктів господарювання на макро- і макрорівнях, дотримання соціальної справедливості в суспільстві, недопущення нерівномірного (незбалансованого) розвитку страхового ринку та національної економіки. Фінансова безпека у сфері страхування залежить від багатьох об'єктивних і суб'єктивних, внутрішніх і зовнішніх факторів. Проте серед основних чинників впливу на рівень фінансової безпеки слід виділити такі [158]:

а) стрімкий розвиток процесу глобалізації (транснаціоналізації фінансово-економічних зв'язків та інтернаціоналізації світового ринку страхових послуг);

б) високий ступінь концентрації фінансових ресурсів на міжнародних страхових ринках, взаємозв'язку страхових та фінансових ринків завдяки новітнім інформаційним технологіям;

в) внутрішня та зовнішня політика держав, що залежать від достатності і масштабів поширення світових страхових фінансів;

г) залежність національної страхової галузі від іноземного капіталу, що робить фінансову безпеку страхової діяльності особливо уразливою;

д) нездатність сучасних фінансових інститутів (зокрема міжнародних) ефективно контролювати і передбачати виникнення загрозливих кризових явищ (на кшталт COVID-19), а отже, прогнозувати подальші страхові тенденції розвитку;

е) відсутність досконалої законодавчої бази та досвіду забезпечення необхідним рівнем фінансової безпеки страхової системи країни;

ж) недосконала інфраструктура страхової системи і всього фінансового ринку;

з) недостатність наукових досліджень щодо формування й розвитку страхового ринку, особливо в умовах валютної нестабільності.

Тому подальші дослідження у цьому напрямі повинні бути зорієнтовані насамперед на розроблення методологічних підходів до забезпечення фінансової стійкості страхового ринку з урахуванням сучасних тенденцій розвитку страхових послуг; проведення моніторингу та поточного аналізу страхового ринку; створення системи ідентифікації страхових ризиків; забезпечення відповідного захисту споживачів страхових послуг; підвищення платоспроможності та фінансової стійкості як страхових компаній, так і суб'єктів господарювання, що пов'язані зі страховою діяльністю.

Проведене дослідження дало змогу виявити основні тенденції та закономірності розвитку страхової системи в Україні та низку факторів, що

впливають на неї. Практична реалізація запропонованої концепції розвитку страхової системи в умовах нестабільного валютного середовища сприятиме ефективному страховому захисту як бізнесу, країни, так і населення; забезпеченню економічного зростання і фінансовій стабільності в державі; підвищенню рівня страхової культури, матеріального добробуту населення, його соціального забезпечення та фінансової стабільності держави.

Виходячи з того, що економічні відносини, а відповідно й валютні, постійно еволюціонують та набувають нових ознак функціонування, процес удосконалення, регулювання страхових механізмів та інструментів захисту страхового ринку, забезпечення рівня фінансової безпеки на будь-якому рівні господарських відносин має бути безперервним. Більш того, в умовах постійної фінансово-економічної та валютної кризи, що розгорнулися в Україні [151, с. 198], трансформація існуючої системи страхового валютного регулювання стає детермінантою забезпечення стійкого економічного розвитку і головним фактором покращення соціально-економічного стану в країні.

Результати дослідження показали, що подолання численних дисбалансів у страховій сфері потребує:

- застосування комплексних, системних підходів, котрі враховують світовий досвід страхового регулювання, макроекономічні тенденції всередині країни, політичні фактори та національні інтереси;
- узгодження з орієнтирами грошово-кредитної політики, пріоритетами та стратегіями розвитку держави;
- стимулювання внутрішнього виробництва та вирівнювання платіжного балансу країни;
- забезпечення курсової стабільності національної валюти.

Саме такий підхід дасть змогу забезпечити довіру до страхової системи країни з боку всіх суб'єктів господарювання та громадян держави.



## Розділ 2

# РОЗВИТОК СИСТЕМИ СТРАХУВАННЯ ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ВПЛИВУ ВАЛЮТНИХ КУРСІВ

### 2.1 Оцінювання впливу динаміки валютних курсів на результати діяльності виробничих підприємств

Загострення міжнародної конкурентної боротьби на ринку металопродукції, нестабільна політична ситуація в Україні, різка девальвація національної валюти, зміна влади, що неминуче приводить до зміни законодавчого характеру, євроінтеграційні процеси, напружені торговельно-економічні відносини з Російською Федерацією, яка є одним з головних постачальників сировини металургійних підприємств, соціально-поведінкові карантинні обмеження внаслідок пандемії породжують широкий спектр як конкурентних можливостей, так і ставлять суттєві загрози для конкурентоспроможності металургійних підприємств.

Проблематика конкурентоспроможності підприємств досліджувалася вітчизняними та зарубіжними вченими [59, 63, 109]. Проте актуальною залишається проблема достовірного оцінювання стану конкурентоспроможності металургійних підприємств на основі об'єктивних даних їх фінансово-господарської діяльності та з урахуванням впливу валютних курсів. Недостатньо уваги приділяється аналізу динаміки валютних курсів, існує дефіцит методів кількісного визначення її впливу на конкурентоспроможність металургійних підприємств. В умовах швидких змін чинників зовнішнього середовища і високого рівня їх невизначеності потрібне розроблення принципово нової системи управління конкурентоспроможністю металургійних підприємств, яка б дала змогу як мобілізувати всі можливі шляхи підвищення всіх локальних складових конкурентоспроможності на державному і регіональному рівнях, так і мобілізувати внутрішні резерви суб'єктів господарювання, а також своєчасно та економічно вигідно реагувати на зовнішні впливи.

Вирішення завдання оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємств становить нетривіальну задачу передусім через необхідність визначення всього спектра складових конкурентоспроможності та чинників, що її визначають. Конкурентоспроможність підприємства не має прямої міри оцінювання, отже, її оцінювання здійснюється опосередковано, через залежність конкурентоспроможності підприємства від елементів, з яких вона складається. Аналіз чинників конкурентоспроможності підприємств металургійної галузі дав змогу встановити, що одним з визначальних чинників їх конкурентоспроможності є валютні курси і тенденції їх змінення.

Нестабільність валютних курсів, їх залежність від політичного та психологічного чинників потребують удосконалення системи управління конкурентоспроможністю металургійних підприємств з урахуванням

динаміки валютних курсів і чинників їх формування. Основою управління конкурентоспроможністю підприємств металургійної галузі в нестабільному валютному середовищі є визначення механізмів впливу валютних курсів на конкурентоспроможність підприємств та оцінювання такого впливу. Валютне середовище є сукупністю чинників зовнішнього середовища, які впливають на стан валютних курсів та їх змінення протягом певного часу. Підприємства не можуть впливати на змінення валютних курсів, проте можуть вчасно реагувати на такі зміни. Отже, визначення ступеня впливу валютного середовища на конкурентоспроможність підприємств дало змогу зробити висновок, що зміна валютних курсів впливає на конкурентоспроможність металургійних підприємств як негативно, так і позитивно. Так, девальвація гривні дозволяє металургійним підприємствам отримати додатковий прибуток при обміні виторгуваної іноземної валюти, яка подорожчала, на національну, що подешевшала. Одночасно девальвація гривні в короткостроковій перспективі призводить до зростання цін на імпортні ресурси, подорожчання іноземних новітніх технологій, зростання дебіторської заборгованості у довгостроковій перспективі, падіння обсягів виробництва й реалізації продукції. Проаналізовано вплив динаміки валютного курсу як безпосередньо на підприємство (прямий вплив), так і на підприємство через його контрагентів (опосередкований вплив). Таким чином, з метою визначення впливу валютного середовища на конкурентоспроможність підприємств металургійної галузі і управління конкурентоспроможністю в нестабільному валютному середовищі запропоновано комплекс моделей оцінювання впливу динаміки валютних курсів на результати діяльності металургійних підприємств, які показано на рисунку 2.1.

Змістовну інтерпретацію модулів і моделей оцінювання впливу динаміки валютних курсів на результати діяльності металургійних підприємств наведено в таблиці 2.1.

Розглянемо більш детально реалізацію кожного з наведених у таблиці 2.1 модулів і моделей. Модуль 1. Комплекс моделей діагностики конкурентоспроможності підприємств з урахуванням факторів зовнішнього середовища, який включає побудову п'яти взаємозв'язаних моделей.

Моделі формування інформаційно-аналітичного простору оцінювання рівня конкурентоспроможності (М.1.1) на основі реалізації методів експертного, кореляційно-регресійного аналізу, статистичного та робасного оцінювання, що дали змогу здійснити оброблення інформаційного простору даних за основними напрямками дослідження конкурентоспроможності 12 металургійних підприємств України у динаміці за 6 років, провести аналіз репрезентативності вибірки і сформувати обґрунтовану систему показників за 37 індикаторами за такими складовими конкурентоспроможності: конкурентоспроможність продукції (5 показників); ефективність виробничої діяльності підприємства

(5 показників); фінансовий стан підприємства (7 показників); ефективність збуту та просування продукції (5 показників); ефективність трудової діяльності підприємства (7 показників); ефективність інвестиційно-інноваційної діяльності підприємства (5 показників); позиція підприємства на ринку цінних паперів (3 показники) [127, 128].

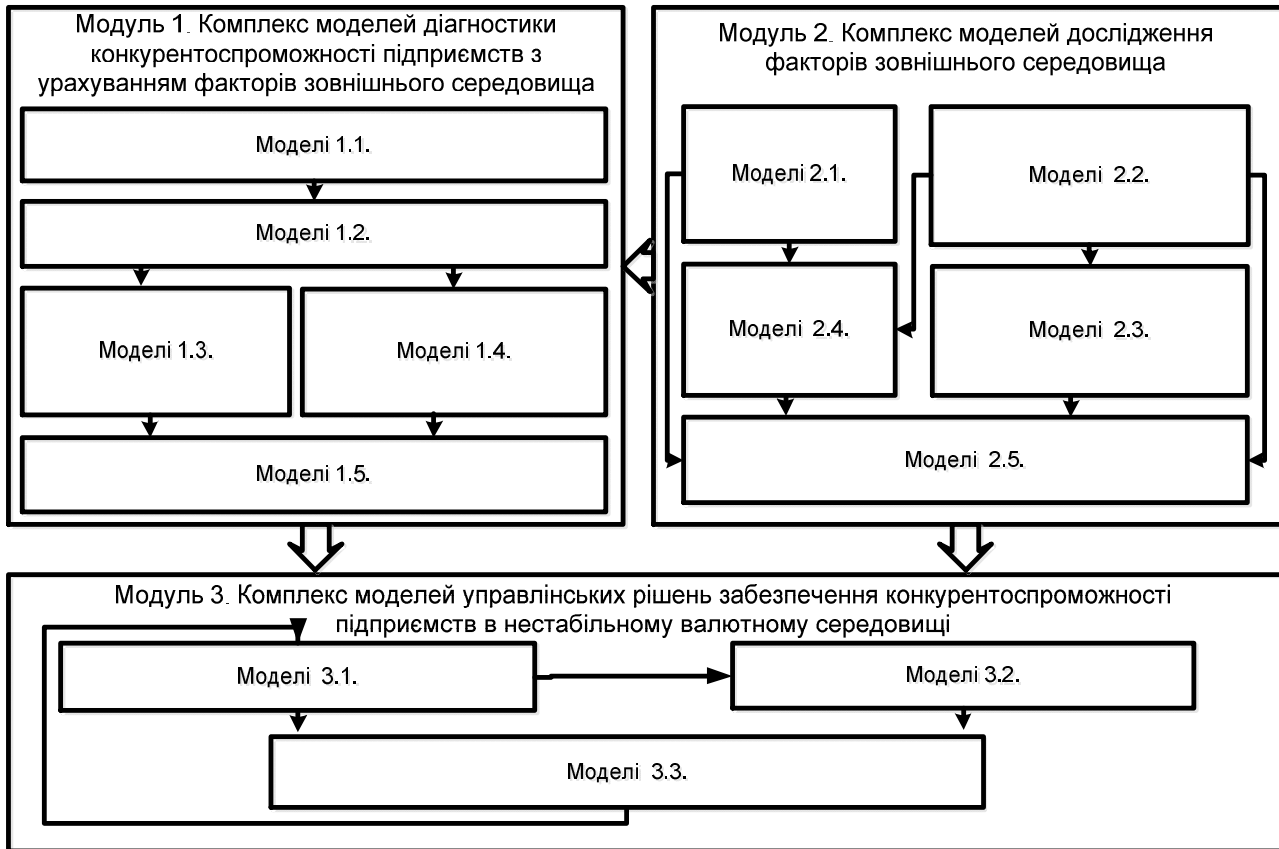


Рисунок 2.1 – Комплекс взаємозв'язку модулів і моделей оцінювання впливу динаміки валютних курсів на результати діяльності металургійних підприємств (авторська розробка)  
Примітка. Складено авторами.

Таблиця 2.1 – Змістовна інтерпретація моделей оцінювання впливу динаміки валютних курсів на результати діяльності металургійних підприємств

Позначення моделі	Інтерпретація моделей	Інструментарій	Змістовний аналіз (мета і завдання модуля)
Модуль 1. Комплекс моделей діагностики конкурентоспроможності підприємств з урахуванням факторів зовнішнього середовища [3, 7]			
М.1.1	Моделі формування інформаційно-аналітичного простору оцінювання рівня конкурентоспроможності	Методи експертного аналізу, кореляційно-регресійного та робасного оцінювання	Мета – формування інформаційно-аналітичного простору дослідження конкурентоспроможності підприємств, комплексне

Продовження таблиці 2.1

Позначення моделі	Інтерпретація моделей	Інструментарій	Змістовний аналіз (мета і завдання модуля)
М.1.2	Моделі просторово-динамічного порівняльного оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємств	Методи дедукції, інтегрального оцінювання, статистичного аналізу	просторово-динамічне оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємств, аналіз конкурентного середовища підприємств галузі, визначення механізмів та оцінок впливу валютних курсів на конкурентоспроможність підприємств та формування можливих альтернатив розвитку конкурентоспроможності підприємств
М.1.3	Моделі аналізу конкурентного середовища підприємств галузі	Кореляційно-регресійний аналіз, економетричні моделі, що використовують панельні дані	
М.1.4	Моделі оцінювання впливу валютних курсів на конкурентоспроможність підприємств	Кореляційно-регресійний аналіз, економетричні моделі, що використовують панельні дані, динамічна економетрика	
М.1.5	Моделі формування альтернатив розвитку конкурентоспроможності підприємств	Динамічна економетрика, матричні моделі експертних оцінок, теорія прийняття рішень	
<b>Модуль 2. Комплекс моделей дослідження факторів зовнішнього середовища</b>			
М.2.1	Моделі аналізу динаміки зовнішнього середовища (валютних курсів)	Моделі фрактальності валютного ринку	Мета – аналіз поведінки факторів зовнішнього середовища, що, в свою чергу, передбачає формування інформаційно-аналітичного простору дослідження факторів формування валютного курсу, їх комплексне оцінювання, дослідження взаємозв'язку між валютними курсами і факторами їх формування, прогнозування факторів формування

Продовження таблиці 2.1

Позначення моделі	Інтерпретація моделей	Інструментарій	Змістовний аналіз (мета і завдання модуля)
М.2.2	Моделі формування інформаційно-аналітичного простору оцінювання факторів зовнішнього середовища	Методи експертного аналізу, кореляційно-регресійного аналізу, інтегрального оцінювання	валютного курсу та їх стану
М.2.3	Моделі оцінювання взаємозв'язку факторів зовнішнього середовища	Економетричні моделі короткострокових та довгострокових залежностей	
М.2.4	Моделі прогнозування валютних курсів і факторів їх формування	Адаптивні моделі, нейросіткові моделі, ARCH- і GARCH-моделі; Var-аналіз; методи дискримінантного аналізу	
М.2.5	Моделі формування стратегій розвитку зовнішнього середовища	Матричні моделі, експертний аналіз, теорія прийняття рішень	
<b>Модуль 3. Комплекс моделей управлінських рішень забезпечення конкурентоспроможності підприємств в нестабільному валютному середовищі</b>			
М.3.1	Моделі оцінювання рівня впливу факторів зовнішнього середовища на конкурентоспроможність підприємств	Моделі нечітких множин	Мета – оцінювання ступеня впливу факторів формування валютного курсу на конкурентоспроможність підприємства, формування управлінських рішень та вибір конкурентних стратегій розвитку підприємств в нестабільному валютному середовищі та оцінювання ефективності прийнятих управлінських рішень
М.3.2	Моделі вибору конкурентних стратегій розвитку в нестабільному валютному середовищі	Алгоритмічні моделі, модель куба ситуацій	
М.3.3	Моделі оцінювання ефективності управлінських рішень забезпечення конкурентоспроможності підприємств	Імітаційні сценарні моделі, порівняльний аналіз	

**Примітка.** Розроблено авторами.

Моделі просторово-динамічного порівняльного оцінювання рівня

конкурентоспроможності підприємств (М.1.2), що включають розрахунок локальних складових конкурентоспроможності підприємств та комплексного загального показника конкурентоспроможності металургійних підприємств на основі методів інтегрального рейтингового оцінювання.

Розраховано такі локальні складові конкурентоспроможності для кожного з 12 підприємств у динаміці за 6 років (2014–2019 рр.):  $I_1$  – конкурентоспроможність продукції (2.1);  $I_2$  – ефективність виробничої діяльності підприємства (2.2);  $I_3$  – фінансовий стан підприємства (2.3);  $I_4$  – ефективність збуту та просування продукції (2.4);  $I_5$  – ефективність трудової діяльності підприємства (2.5);  $I_6$  – ефективність інвестиційно-інноваційної діяльності підприємства (2.6);  $I_7$  – позиція підприємства на ринку цінних паперів (2.7). Отримана модель згортання інформаційного простору показників оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства має такий вигляд (2.8):

$$I_{1_{it}} = (X_{1_1}, X_{1_2}, X_{1_3}, X_{1_4}, X_{1_5}); \quad (2.1)$$

$$I_{2_{it}} = (X_{2_1}, X_{2_2}, X_{2_3}, X_{2_4}, X_{2_5}); \quad (2.2)$$

$$I_{3_{it}} = (X_{3_1}, X_{3_2}, X_{3_3}, X_{3_4}, X_{3_5}, X_{3_6}, X_{3_7}); \quad (2.3)$$

$$I_{4_{it}} = (X_{4_1}, X_{4_2}, X_{4_3}, X_{4_4}, X_{4_5}); \quad (2.4)$$

$$I_{5_{it}} = (X_{5_1}, X_{5_2}, X_{5_3}, X_{5_4}, X_{5_5}, X_{5_6}, X_{5_7}); \quad (2.5)$$

$$I_{6_{it}} = (X_{6_1}, X_{6_2}, X_{6_3}, X_{6_4}, X_{6_5}); \quad (2.6)$$

$$I_{7_{it}} = (X_{7_1}, X_{7_2}, X_{7_3}); \quad (2.7)$$

$$I_{it} = (\{I_{1_{it}}\}, \{I_{2_{it}}\}, \{I_{3_{it}}\}, \{I_{4_{it}}\}, \{I_{5_{it}}\}, \{I_{6_{it}}\}, \{I_{7_{it}}\}) \quad (2.8)$$

де  $X_{ij}$  – показники першого рівня системи оцінювання локальних складових конкурентоспроможності підприємства;  $I_{1_{it}} - I_{7_{it}}$  – локальні складові конкурентоспроможності для  $i$ -го підприємства ( $i = 1 \dots 12$ ) у відповідний період часу  $t$  ( $t = 1 \dots 6$ );  $I_{it}$  – комплексний загальний показник конкурентоспроможності для  $i$ -го підприємства ( $i = 1 \dots 12$ ) у відповідний період часу  $t$  ( $t = 1 \dots 6$ ).

Результати розрахунку комплексного загального показника конкурентоспроможності металургійних підприємств України наведено в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2 – Комплексний загальний показник конкурентоспроможності металургійних підприємств України

№ п/п	Підприємства	Значення за роками					
		2014	2015	2016	2017	2018	2019
П1	ПАТ «МК «Азовсталь»	0,5707	0,6707	0,7753	0,4591	0,5583	0,5748
П2	ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»	0,6569	0,6770	0,7932	0,6056	0,7793	0,7066

Продовження таблиці 2.2

№ п/п	Підприємства	Значення за роками					
		2014	2015	2016	2017	2018	2019
П3	ПАТ «ММК ім. Ілліча»	0,6237	0,5699	0,6938	0,5433	0,6053	0,6416
П4	ПАТ «Дніпровський меткомбінат»	0,5580	0,6172	0,6550	0,4005	0,4671	0,4840
П5	ПАТ «ЄМЗ»	0,4463	0,5119	0,6076	0,4471	0,4776	0,3691
П6	ПАТ «Дніпроспецсталь»	0,4370	0,5443	0,6241	0,3292	0,4503	0,5088
П7	ПАТ «Євраз – ДМЗ ім. Петровського»	0,3006	0,2777	0,4190	0,1956	0,3564	0,3027
П8	ПАТ «ДМПЗ»	0,5903	0,5346	0,5435	0,3847	0,5294	0,5214
П9	ПАТ «ДМЗ»	0,4836	0,4790	0,5289	0,3987	0,4533	0,4873
П10	ВАТ «КМЗ ім. Куйбишева»	0,0701	0,0574	0,0420	0,1219	0,0776	0,1029
П11	ВАТ «Запоріжсталь»	0,7044	0,6358	0,7649	0,5674	0,6006	0,6753
П12	ПАТ «Алчевський металургійний комбінат»	0,5597	0,5657	0,5854	0,4450	0,4294	0,4476

**Примітка.** Розроблено авторами на основі [114].

Одержані значення локальних показників за складовими конкурентоспроможності та комплексного загального показника конкурентоспроможності підприємств за методикою рейтингового інтегрального оцінювання змінюються від 0 до 1 [114], отже, для змістовної інтерпретації, чим ближче значення показників конкурентоспроможності до одиниці, тим більш високий рівень конкурентоспроможності має підприємство.

Аналіз отриманих комплексних загальних показників конкурентоспроможності підприємств з використанням ієрархічних та агломеративних методів кластерного аналізу дав змогу виділити кластери підприємств з високим, середнім і низьким рівнями конкурентоспроможності та визначити підприємства-репрезентанти кожного кластера на основу методу центру ваги [112], які містять найбільш значущу інформацію, властиву кластеру. Розподіл підприємств за кластерами та репрезентанти кластерів наведено в таблиці 2.3 [128, 129].

Таблиця 2.3 – Розподіл металургійних підприємств за кластерами

Підприємства	Значення за роками						М (В)	М (С)	М (Н)	Кластер
	2014	2015	2016	2017	2018	2019				
П1	В	В	В	С	С	В	0,66	0,33	0	В
П2	В	В	В	В	В	В	1	0	0	В
<b>П3</b>	<b>В</b>	<b>В</b>	<b>В</b>	<b>С</b>	<b>С</b>	<b>В</b>	<b>0,66</b>	<b>0,33</b>	<b>0</b>	<b>В (репрезентант)</b>
<b>П4</b>	<b>С</b>	<b>С</b>	<b>С</b>	<b>Н</b>	<b>Н</b>	<b>С</b>	<b>0</b>	<b>0,66</b>	<b>0,33</b>	<b>С (репрезентант)</b>
П5	С	С	С	Н	С	С	0	0,83	0,16	С
П6	С	С	С	Н	Н	С	0	0,66	0,33	С
П7	Н	Н	Н	Н	Н	Н	0	0	1	Н

Продовження таблиці 2.3

Підприємства	Значення за роками						М (В)	М (С)	М (Н)	Кластер
	2014	2015	2016	2017	2018	2019				
П8	С	С	С	Н	С	С	0	0,83	0,16	С
П9	С	С	С	Н	С	С	0	0,83	0,16	С
П10	Н	Н	Н	Н	Н	Н	0	0	1	Н (репрезентант)
П11	В	В	В	С	С	В	0,66	0,33	0	В
П12	С	С	С	Н	Н	С	0	0,66	0,33	С

Примітка: В – підприємства з високим рівнем конкурентоспроможності;  
 С – підприємства з середнім рівнем конкурентоспроможності;  
 Н – підприємства з низьким рівнем конкурентоспроможності;  
 М (В, С, Н) – імовірність потрапляння до кластера.

Примітка. Розроблено авторами.

Розподіл підприємств за кластерами дає змогу сформулювати загальні стратегії розвитку галузі та підвищення конкурентоспроможності підприємств кожного кластера та виявити причини переходу підприємств від одного кластера до іншого. Крім того, розподіл металургійних підприємств за кластерами дасть змогу запровадити комплекс управлінських рішень за відповідними характеристиками кластера та адаптовано для конкретного підприємства.

Моделі аналізу конкурентного середовища підприємств галузі (М.1.3). У межах аналізу конкурентного середовища підприємств галузі було визначено силу впливу локальних складових конкурентоспроможності підприємств на комплексний загальний показник конкурентоспроможності підприємств на основі побудови економетричних моделей панельних даних, які дозволяють поєднати як дані просторового типу, так і дані типу часових рядів [86, 88]. Враховуючи те, що комплексний загальний показник конкурентоспроможності підприємства не може бути від’ємним, а також що значення показників конкурентоспроможності змінюються в діапазоні [0; 1] і при максимальних значеннях локальних складових конкурентоспроможності  $I_{k\_it}$  не може вийти за межі зазначеного діапазону, в роботі побудовано просту модель панельних даних без врахування вільного члена й здійснено її нормування [114]. Побудована модель має вигляд:

$$I'_{it} = a_1 \times I'_{1\_it} + a_2 \times I'_{2\_it} + a_3 \times I'_{3\_it} + a_4 \times I'_{4\_it} + a_5 \times I'_{5\_it} + a_6 \times I'_{6\_it} + a_7 \times I'_{7\_it}, \quad (2.9)$$

де

$$I'_{it} = \frac{I_{it} - \bar{I}_{it}}{\sigma_{I_{it}}}, \quad I'_{kit} = \frac{I_{kit} - \bar{I}_{kit}}{\sigma_{I_{kit}}}, \quad (2.10)$$

$I'_{k\_it}$  – стандартизоване значення локального показника конкурентоспроможності за  $k$ -ою складовою конкурентоспроможності ( $k = 1 \dots 7$ ) для  $i$ -го підприємства ( $i = 1 \dots 12$ ) у відповідний період часу  $t$  ( $t = 1 \dots 6$ );  
 $a_k$  – ( $k = 1 \dots 7$ ) коефіцієнт (параметр моделі) за відповідною локальною



складовою конкурентоспроможності підприємства;  $\overline{I_{k\_it}}$  та  $\overline{I_{it}}$ , – середні значення за відповідною локальною складовою конкурентоспроможності та комплексного загального показника конкурентоспроможності підприємства;  $\sigma_{I_{it}}$  та  $\sigma_{I_{k\_it}}$  – відповідні середньоквадратичні відхилення.

Отже, в результаті розрахунків отримано таку модель:

$$I'_{it} = 0,15 \times I'_{1it} + 0,25 \times I'_{2it} + 0,26 \times I'_{3it} + 0,14 \times I'_{4it} + 0,27 \times I'_{5it} + 0,19 \times I'_{6it} + 0,30 \times I'_{7it} \quad (2.11)$$

За критерієм оцінювання статистичної значущості та адекватності моделі можна зробити висновок, що найбільше на конкурентоспроможність металургійних підприємств впливають позиція на ринку цінних паперів, ефективність трудової діяльності та фінансовий стан. Для аналізу галузевих особливостей розвитку конкурентоспроможності підприємств проведено аналіз еластичності локальних складових конкурентоспроможності за кожним підприємством та галуззю в цілому (таблиця 2.4), що дає змогу визначити міру чутливості загальної конкурентоспроможності до зміни локальних складових конкурентоспроможності металургійних підприємств.

Таблиця 2.4 – Еластичність складових конкурентоспроможності підприємств галузі

Локальні складові	Значення за роками						Середнє значення
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	
Конкурентоспроможність продукції ( $I_1$ )	0,12	0,10	0,08	0,15	0,09	0,10	0,11
Ефективність виробничої діяльності ( $I_2$ )	0,19	0,16	0,12	0,14	0,11	0,10	0,14
Фінансовий стан ( $I_3$ )	0,24	0,21	0,18	0,20	0,24	0,25	0,22
Ефективність збуту продукції ( $I_4$ )	0,11	0,09	0,07	0,08	0,13	0,07	0,09
Ефективність трудової діяльності ( $I_5$ )	0,19	0,22	0,19	0,23	0,24	0,29	0,23
Ефективність інвестиційно-інноваційної діяльності ( $I_6$ )	0,17	0,19	0,16	0,24	0,16	0,16	0,18
Позиція підприємства на ринку цінних паперів ( $I_7$ )	0,30	0,31	0,27	0,34	0,31	0,32	0,31

**Примітка.** Розроблено автором.

Одержані результати демонструють, що в середньому за аналізовані роки підвищення ефективності виробничої діяльності на 1% призводить до зростання комплексного загального показника конкурентоспроможності

підприємства на 0,14%. При поліпшенні фінансового стану на 1% комплексний загальний показник конкурентоспроможності збільшиться на 0,22% тощо.

Моделі оцінювання впливу валютних курсів на конкурентоспроможність підприємств (М.1.4). З метою визначення характеру й щільності зв'язку між курсами долара США (*USD*), євро (*EUR*) і російського рубля (*RUB*) та комплексним загальним показником конкурентоспроможності підприємств та відповідними локальними складовими розраховано коефіцієнти кореляції (зокрема,  $r_{USD\_I_2}$  – коефіцієнт кореляції між курсом долара і ефективністю виробничої діяльності підприємства).

Таблиця 2.5 – Кореляційні зв'язки між валютними курсами і показниками конкурентоспроможності підприємств (фрагмент)

№ п/п	Підприємства	Валюта		
		Долар США	Євро	Російський рубль
П1	ПАТ "МК "Азовсталь"	$r_{USD\_I_2} = -0,83$ $r_{USD\_I_6} = -0,98$	$r_{EUR\_I_2} = -0,86$ $r_{EUR\_I_6} = -0,99$	$r_{RUB\_I_2} = -0,94$ $r_{RUB\_I_6} = -0,99$
П2	ПАТ "АрселорМіттал Кривий Ріг"	$r_{USD\_I_2} = -0,86$	$r_{EUR\_I_2} = -0,91$	$r_{RUB\_I_2} = -0,84$
...	...	...	...	...
П12	ПАТ "Алчевський металургійний комбінат"	$r_{USD\_I_2} = -0,83$	$r_{EUR\_I_2} = -0,82$ $r_{EUR\_I} = -0,83$	$r_{RUB\_I_2} = -0,90$ $r_{RUB\_I} = -0,83$

**Примітка.** Розроблено авторами.

З таблиці 2.5 видно, що для більшості металургійних підприємств існує прямий зв'язок між курсом долара США та фінансовим станом підприємств і зворотний зв'язок між курсом долара й ефективністю виробничої діяльності підприємств. Курс євро найбільше впливає на ефективність виробничої діяльності та ефективність інвестиційно-інноваційної діяльності переважної більшості металургійних підприємств.

Для оцінювання ступеня впливу валютних курсів побудовано моделі причинно-наслідкових зв'язків між локальними складовими конкурентоспроможності підприємств та між валютними курсами та конкурентоспроможністю металургійних підприємств на основі тесту Гренджера [86]. Так, наприклад, для ПАТ "МК "Азовсталь" результати показали, що курс долара США і курс євро впливають, головним чином, на конкурентоспроможність продукції і фінансовий стан підприємства, який, у свою чергу, впливає на ефективність інвестиційно-інноваційної діяльності підприємства. Оцінено силу впливу валютних курсів на конкурентоспроможність металургійних підприємств на основі

економетричних моделей панельних даних. Критерії адекватності моделей підтвердили можливість використання для оцінювання впливу валютних курсів на конкурентоспроможність підприємств моделі панельних даних з фіксованими ефектами, що має вигляд:

$$I_{k\_it} = \mu_{ki} + a_{1k} \times USD + a_{2k} \times EUR + a_{3k} \times RUB, \quad (2.12)$$

де  $I_{k\_it}$  – значення відповідної складової конкурентоспроможності ( $k = 1 \dots 7$ )  $i$ -го підприємства ( $i = 1 \dots 12$ ) у відповідний період часу  $t$  ( $t = 1 \dots 6$ );  $a_{jk}$  – коефіцієнт (параметр) впливу валютних курсів ( $j = 1 \dots 3$ ) на конкурентоспроможність підприємств;  $\mu_{ki}$  – фіксований ефект для  $i$ -го підприємства ( $i = 1 \dots 12$ ) за  $k$ -ю складової конкурентоспроможності ( $k = 1 \dots 7$ ).

Для визначення комплексного загального показника конкурентоспроможності підприємств отримано залежність:

$$I_{it} = \mu_1 + 0,072 \times USD - 0,048 \times EUR - 0,442 \times RUB \quad (2.13)$$

Отже, на основі отриманих моделей визначено також локальні складові конкурентоспроможності підприємств, на які найбільше впливають валютні курси.

З метою кількісного визначення впливу змін валютних курсів на конкурентоспроможність підприємства проаналізовано еластичність конкурентоспроможності за курсами валют. Отримані результати показали, що при підвищенні курсу долара США на 1% конкурентоспроможність продукції знизиться на 1,01%; ефективність виробничої діяльності підвищиться на 1,81%; фінансовий стан підприємства покращиться на 2,88%, ефективність інвестиційно-інноваційної діяльності знизиться на 1,4%, оскільки девальвація гривні призводить до того, що українські підприємства стають менш привабливими для іноземних інвесторів тощо. Загалом, підвищення курсу долара США на 1% призводить до підвищення загального рівня конкурентоспроможності підприємства на 0,88%, підвищення курсів євро і російського рубля – до зниження конкурентоспроможності підприємства на 0,80% і 0,19% відповідно.

Побудований комплекс моделей діагностики є основою розроблення управлінських рішень. Результати, отримані у даному модулі, необхідні для реалізації Модуля 3.

Моделі формування альтернатив розвитку конкурентоспроможності підприємств (М.1.5). Кількісне оцінювання впливу валютних курсів на конкурентоспроможність металургійних підприємств дало змогу забезпечити обґрунтованість і якість управлінських рішень з підвищення конкурентоспроможності металургійних підприємств в умовах дії факторів зовнішнього й внутрішнього середовища з урахуванням всієї сукупності взаємозв'язаних фінансово-економічних процесів.

Модуль 2. Комплекс моделей дослідження факторів зовнішнього середовища. Окрім визначення впливу валютних курсів на конкурентоспроможність металургійних підприємств не менш важливе значення має дослідження факторів валютного курсу, оскільки саме вони у своїй сукупності визначають його зміну. Зміна факторів валютного курсу проявляє себе раніше, ніж відбувається зміна самого валютного курсу, тому для комплексного дослідження факторів зовнішнього середовища пропонується реалізація п'яти взаємозв'язаних моделей.

Моделі аналізу динаміки зовнішнього середовища (валютних курсів) (М.2.1) передбачають визначення фрактальності ринку на основі розрахунку показника Херста [12], за допомогою якого можна отримати уявлення про умови майбутньої поведінки валютних курсів. Отримані результати розрахунків показника Херста і фрактальної розмірності для досліджуваних валют виконано в ППП Fractan та наведено в таблиці 2.6 [130].

Таблиця 2.6 – Результати R/S-аналізу

Показники	Валюта		
	Долар США	Євро	Російський рубль
Показник Херста	1,5361 ± 0,3475	1,2060 ± 0,1414	1,0434 ± 0,1411
Фрактальна розмірність	0,4639 ± 0,3475	0,7940 ± 0,1414	0,9566 ± 0,1411
Кореляційна розмірність	3,205	3,331	2,809
Розмірність фазового простору	4	6	3
Кореляційна ентропія	0,004	0,077	0,447
Розмірність фазового простору	1	>=7	>=4

**Примітка.** Розроблено авторами.

Коливання показника Херста в діапазоні  $0 < H < 0,5$  означає, що ряд є антиперсистентним і чим ближче значення показника до 0, тим більш мінливим є ряд і більше спадів-підйомів він має. При  $H = 0,5$  ряд являє собою випадкові блукання (броунівський випадковий рух). Якщо показник Херста  $0,5 < H < 1$ , то ряд персистентний або трендостійкий, тобто якщо ряд зростає (убуває) у попередньому періоді, то він буде зберігати дану тенденцію якийсь час у майбутньому. Якщо  $H > 1$ , як в нашому випадку, то це означає, що спостерігається стійка тенденція, процес з фрактальним часом і з тимчасовими точками розриву похідної. Інакше кажучи, відбуваються незалежні стрибки амплітуди, розподілені за часом, визначені величиною стрибка і які збільшуються разом з ним [12].

Проведений аналіз щоденної поведінки курсів валют протягом 12 років підтвердив гіпотезу нелінійності та фрактальності валютного ринку. Загалом спостерігаються наявність досить чітко виражених трендів при високій волатильності валютних курсів, що ускладнює їх прогнозування і призводить до підвищення рівня валютних ризиків.

Моделі формування інформаційно-аналітичного простору оцінювання факторів зовнішнього середовища (М.2.2). Сформовано інформаційно-аналітичний простір факторів формування валютних курсів на конкурентоспроможність підприємств, в якій фактори конкурентоспроможності підприємства згруповано у три групи: утворувальні (формуувальні), регулювальні та попереджувальні.

За виділеними групами розраховано такі локальні інтегральні показники факторів валютного курсу на основі методу інтегрального таксономічного оцінювання [114]: створювальні ( $F_1$  – макроекономічні,  $F_2$  – ринкові), регулювальні ( $F_3$  – банківські,  $F_4$  – фіскальні,  $F_5$  – біржові), попереджувальні ( $F_6$  – провокувальні,  $F_7$  – руйнівні) [128]. Отримані статистичні характеристики показників стали основою для класифікації станів факторів формування валютного курсу методами кластерного аналізу на нейтральний стан (2001–2003 рр.), несприятливий (2004–2008 рр.) та агресивний стан (2009–2012 рр.).

Моделі оцінювання взаємозв'язку факторів зовнішнього середовища (М.2.3). Визначено взаємовплив валютних курсів і факторів їх формування на основі ЕСМ-моделювання (моделей коригування помилки) [85]. Отримане рівняння коінтеграційного (довгострокового) взаємозв'язку курсів валют і факторів їх формування має такий вигляд:

$$\begin{cases} D(\text{USD}) = -1,33 \times (\text{USD}(-1) - 0,48 \times F_2(-1) + 0,51 \times F_5(-1) - 1,40 \times F_7(-1)) - 32,65 \\ D(\text{EUR}) = 0,28 \times (\text{EUR}(-1) + 1,49 \times F_2(-1) - 4,96 \times F_3(-1) + 10,83 \times F_4(-1) + 2,81 \times F_7(-1)) - 65,54 \\ D(\text{RUB}) = -0,77 \times (\text{RUB}(-1) - 0,48 \times F_1(-1) + 1,08 \times F_4(-1) + 0,51 \times F_6(-1)) - 119,52 \end{cases} \quad (2.14)$$

Моделі прогнозування валютних курсів і факторів їх формування (М.2.4). Важливим елементом системи управління конкурентоспроможністю металургійних підприємств є прогнозування змін валютного середовища. Здійснене прогнозування валютних курсів (на основі адаптивних моделей, нейронних мереж, ARCH- і GARCH-моделей), факторів формування валютних курсів (з використанням Var-аналізу) і їх стану (на основі методів дискримінантного аналізу). Результати показали, що прогнозується падіння курсу російського рубля та зростання курсу долара США і євро. Динамічна система одночасних рівнянь для прогнозування динаміки створювальних факторів ( $F_1$  – макроекономічні,  $F_2$  – ринкові) має вигляд:

$$\begin{cases} F_1 = -1,30 \times F_1(-1) - 0,89 \times F_1(-2) + 0,08 \times F_2(-1) + 0,29 \times F_2(-2) + 0,11 \\ F_2 = 1,67 \times F_1(-1) + 2,42 \times F_1(-2) - 0,64 \times F_2(-1) - 1,38 \times F_2(-2) - 0,19 \end{cases} \quad (2.15)$$

Аналіз майбутніх тенденцій факторів валютного курсу з урахуванням лагу запізнення в 1-му та 2-му періодах показав зростання макроекономічних факторів з одночасним погіршенням попереджувальних, які свідчать про виведення економічної системи з динамічної рівноваги. Прогнозування стану факторів формування валютного курсу дало змогу

отримати прогнозний стан факторів валютного курсу, який можна інтерпретувати як агресивний.

Моделі формування стратегій розвитку зовнішнього середовища (М.2.5) передбачають реалізацію матричних моделей, експертного аналізу, теорії прийняття рішень, що дозволяє попередньо сформулювати конкурентні стратегії розвитку металургійних підприємств та своєчасно реагувати на несприятливу динаміку валютного курсу і факторів його формування, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності та ефективності функціонування підприємства в цілому.

Модуль 3. Комплекс моделей управлінських рішень забезпечення конкурентоспроможності підприємств в нестабільному валютному середовищі передбачає реалізацію трьох таких моделей.

Моделі оцінювання рівня впливу факторів зовнішнього середовища на конкурентоспроможність підприємств (М.3.1). Оцінювання ступеня впливу факторів валютного курсу на конкурентоспроможність підприємств на основі виділених станів факторів формування валютного курсу та їх числових характеристик здійснено з використанням методу нечіткої логіки. На основі визначених лінгвістичних змінних побудовано функції належності для кожного фактора валютного курсу та вихідної змінної (таблиця 2.7).

Результати показали, що вплив прогнозних значень факторів формування валютного курсу на рівень конкурентоспроможності підприємств становитиме 0,272, що з імовірністю 0,9 належить до нечіткої множини "Допустимий рівень впливу", який означає, що підприємства під дією факторів формування валютного курсу перейдуть у нижчий кластер. Спрогнозувавши курси валют, можемо спрогнозувати зміну в рівнях конкурентоспроможності підприємства в майбутньому внаслідок зміни валютних курсів. Так, при зниженні курсу долара на 1% (в короткостроковій перспективі) рівень конкурентоспроможності знизиться на 0,88%. Якщо за одним з можливим сценарієм прогнозований курс долара США через 30 днів знизиться в середньому на 0,22% , то рівень конкурентоспроможності знизиться на 0,19%.

Таблиця 2.7 – Діапазон зміни функцій належності за лінгвістичними змінними (фрагмент)

№ п/п	Фактори валютного курсу	Лінгвістична змінна	Функція належності
1	Макроекономічні ( $F_1$ )	Агресивний стан	$\mu(x) = zmf(0.2; 0.509)$
		Несприятливий	$\mu(x) = gaussmf(0.14; 0.375)$
		Нейтральний	$\mu(x) = smf(0.251; 0.557)$
...	...	...	...
8	Рівень впливу на конкурентоспроможність підприємства	Регульований	$\mu(x) = zmf(0.05; 0.2)$
		Допустимий	$\mu(x) = gaussmf(0.149; 0.209)$
		Критичний	$\mu(x) = smf(0.26; 0.4)$

**Примітка.** Розроблено авторами.

Моделі вибору конкурентних стратегій розвитку в нестабільному валютному середовищі (М.3.2). Аналіз, оцінювання та прогнозування впливу валютних курсів і факторів їх формування на конкурентоспроможність підприємств здійснено з метою визначення ефективних методів управління конкурентоспроможністю металургійних підприємств у нестабільному валютному середовищі. Структурна форма запропонованої моделі формування конкурентних стратегій розвитку металургійних підприємств має такий вигляд:

$$SC_{it} = \{I_{it}; F_t; E_t\}, \quad (2.16)$$

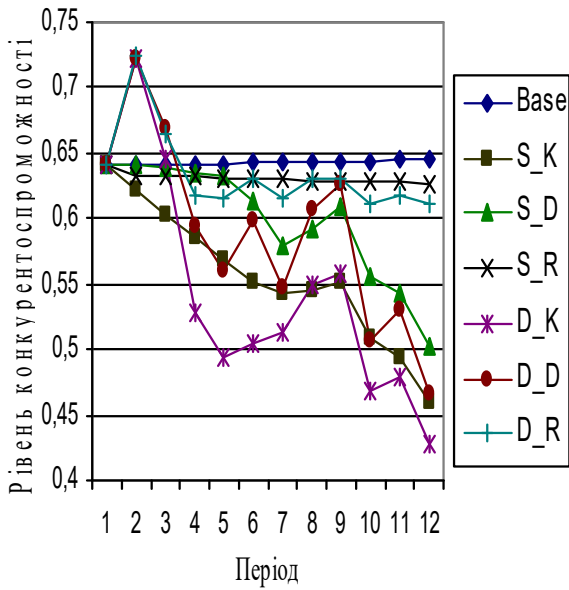
де  $SC_{it}$  – стратегія управління конкурентоспроможністю підприємства в умовах впливу валютного курсу і факторів його формування;  $I_{it}$  – комплексний загальний стан конкурентоспроможності  $i$ -го підприємства в  $t$ -й момент часу;  $F_t$  – вплив факторів формування валютного курсу на конкурентоспроможність підприємства в  $t$ -й момент часу;  $E_t$  – прогнозований валютний курс в  $t$ -й момент часу.

Залежно від рівня конкурентоспроможності металургійних підприємств, впливу валютних курсів і факторів їх формування та прогнозованої динаміки валютного курсу сформовано три класи ситуацій: сприятливі; нейтральні; несприятливі. Залежно від означених ситуацій поведінка осіб, які приймають рішення, буде різною, що пояснює необхідність розгляду декількох альтернатив прийняття управлінських рішень: 1) менеджер не приймає жодного рішення (реакція відсутня); 2) стандартні (типові) рішення (виявлені у процесі опитування менеджерів підприємств); 3) нестандартні, креативні рішення.

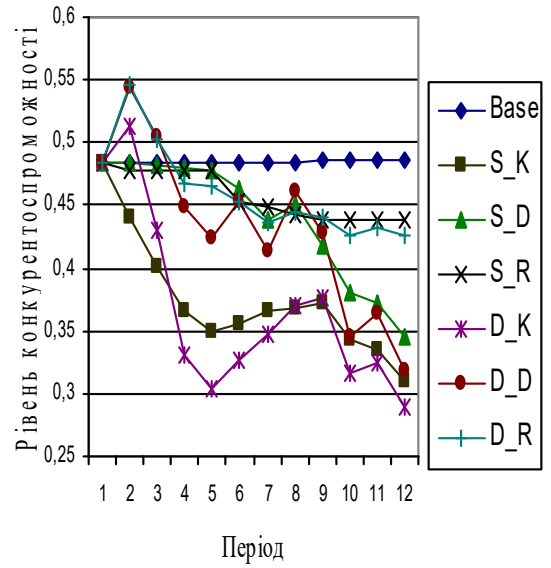
Моделі оцінювання ефективності управлінських рішень забезпечення конкурентоспроможності підприємств (М.3.3). З метою оцінювання ефективності управлінських рішень можна побудувати трикомпонентну динамічну імітаційну модель [132].

Імітаційні експерименти проведено для підприємств-репрезентантів кожного кластера, результати яких наведено на рисунку 2.2.

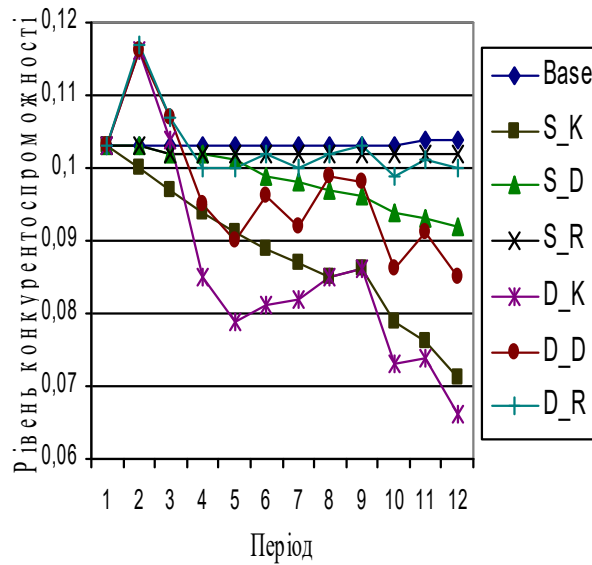
Умови базового експерименту (*Base*) передбачали умовну стабільність валютного курсу, відсутність впливу факторів формування валютного курсу, відсутність управлінських рішень щодо підвищення конкурентоспроможності. За даних умов, наприклад, ПАТ "ММК ім. Ілліча" (репрезентант кластера з високим рівнем конкурентоспроможності) невеликими темпами нарощуватиме рівень конкурентоспроможності, навіть за відсутності спрямованих на це конкретних управлінських рішень. При регульованому рівні впливу факторів формування валютного курсу ( $S_R$ ) рівень конкурентоспроможності підприємства в середньому за період на 1,6% нижчий рівня базового експерименту, при допустимому ( $S_D$ ) – на 6,7%, при критичному ( $S_K$ ) – на 13,4%. Отже, за даних умов при відсутності будь-яких управлінських впливів рівень конкурентоспроможності підприємства суттєво знизиться.



а) ПАТ "ММК ім. Ілліча"



б) ПАТ "Дніпровський меткомбінат"



в) ВАТ "КМЗ ім. Куйбишева"

Рисунок 2.2 – Результати імітаційних експериментів впливу факторів валютного курсу на конкурентоспроможність підприємств з урахуванням управлінських рішень, що приймаються  
Примітка. Складено авторами.

Імітаційні експерименти, які відображають результати управлінських рішень (*D*), прийнятих підприємством відповідно до класу ситуації, показали, що рівень конкурентоспроможності підприємства суттєво зростає в другому і третьому періоді (місяці), а потім знову знижується. Зокрема, при критичному рівні впливу факторів прийняті управлінські



рішення дозволять підвищити рівень конкурентоспроможності ПАТ "ММК ім. Ілліча" у 2-му періоді до 0,722, але у 12-му періоді він знизиться до 0,427. Отже, при критичному та допустимому рівнях впливу факторів ефективність навіть найбільш дієвих рішень буде короткочасною, тому підприємству варто враховувати це й при зниженні ефекту переглядати або повторювати прийняте рішення.

Одним з таких управлінських рішень є врахування динаміки валютних курсів при визначенні ціни продукції металургійного виробництва. Тому слід проводити удосконалення моделі "ковзаючих цін" шляхом корегування ресурсовитратних елементів ціни, які мають валютну складову та величину валютного курсу. Подібним чином несприятлива для металургійного підприємства зміна валютного курсу, яка може відбутися з моменту підписання контракту до моменту платежу, може бути врахована при встановленні ціни на продукцію.

Отже 1. Оцінювання впливу валютних курсів на конкурентоспроможність металургійних підприємств на основі економетричних моделей, з використанням панельних даних дозволило виявити локальні складові конкурентоспроможності підприємств, на які найбільше впливають валютні курси.

2. Прогнозування валютних курсів, факторів їх формування та стану, що дає змогу визначити майбутні зміни валютного середовища і спрямувати управлінський вплив на розвиток спроможності підприємств до адаптації різких коливань валютних курсів, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності металургійних підприємств.

3. Оцінювання впливу факторів валютного курсу на конкурентоспроможність металургійних підприємств за допомогою методів нечіткої логіки дозволило зробити висновок про необхідність запровадження заходів щодо мінімізації несприятливого впливу валютного середовища на конкурентоспроможність металургійних підприємств.

4. Розроблення управлінських рішень щодо мінімізації валютного ризику при визначенні ціни металургійної продукції шляхом корегування ресурсовитратних елементів, які мають валютну складову та вплив на величину валютного курсу.

5. Використання запропонованих методик формування ціни дає можливість передбачити на момент підписання зовнішньоекономічного контракту фактичну зміну ціни суттєвих складових собівартості продукції і динаміку валютних курсів.

## **2.2 Формування валютних курсів в умовах сучасних соціально-економічних процесів розвитку підприємств**

XX століття відзначилось новим еволюційним етапом розвитку міжнародного суспільства, перейшовши з індустріального типу економіки на постіндустріальний. Якщо для індустріального типу притаманним було

нарощування темпів промислового виробництва, то постіндустріальний тип характеризується початком верховенства знань, а продукування знань є джерелом зростання та розвитку. «Інноваційна економіка», «інформаційне суспільство» або «високотехнологічна цивілізація» – всі ці поняття узагальнюють новий етап економіки знань.

Економіка знань – це матеріалізований результат інтелектуальних надбань суспільства країни. Концепція нового етапу економіки була прийнята багатьма країнами за основу провадження соціально-економічної діяльності як в середині країн, так і на міжнародному тлі та сформувала групу країн інтелектуального домінування та верховенства.

Сьогоднішні реалії взаємозв'язків між країнами в умовах економіки знань сформували глобалізаційні тенденції світового господарства. Глобалізація – це складний процес інтеграції економік країн до взаємозалежності одна від одної завдяки обміну знаннями та матеріалізованим результатом знань – послугами, товарами, інноваційними продуктами з наукомісткою складовою. Однією з позитивних рис глобалізації є лібералізований підхід до вибору партнера та провадження фінансово-торгових відносин. За таких умов розвиток країни досягається завдяки зваженої валютної політики та її стратегічно-орієнтованій спрямованості на зміцнення валютного курсу та зниження коливання курсу відносно валют, які взяті за «розрахункові» на міжнародній арені.

Отже, на тлі глобалізаційних процесів постіндустріального етапу однією з головних ланок в досягненні стабільних економічних взаємовідносин між країнами-партнерами є стратегічно-орієнтована валютна політика, а саме виважені дії формування та підтримки валютного курсу.

Валютний курс – найбільш значущий показник розвитку країни. Головна особливість, яка виділяє його серед інших показників, – це відображення реальної вартості національної економіки порівняно з світовою економікою.

Історично валютні системи пройшли через трансформації і сформували еволюційні етапи розвитку та вдосконалення ведення валютної політики (таблиця 2.8).

Таблиця 2.8 – Еволюційні етапи валютних систем

Етап	Принципи, стандарти, на яких базувалась валютна система
Генуезька система	Вільне коливання валютного курсу
Бреттон-Вудська система	Фіксований паритет валют
Ямайська система	Змішаний варіант (фіксовані або плаваючі курси залежно від ситуації)

**Примітка.** Розроблено авторами.

Значних результатів у вдосконаленні механізмів ведення валютної політики було досягнуто завдяки дослідженням нобелівських лауреатів М. Фрідмена, Б. Оліна, Р. Манделла, які в своїх працях обґрунтували значущість ролі валютних курсів на тлі розвитку економіки, дали характеристику та оцінку факторів впливу та моделювання валютних курсів у різних економічних умовах для досягнення конкурентоспроможних переваг (таблиця 2.9).

Таблиця 2.9 – Фактори курсоутворення в соціально-економічних умовах

Фактор	Ознаки	Підсистема факторів
Фундаментальний	Макроекономічний показник національної економіки	Валовий національний продукт; індекс промислового виробництва; рівень інфляції
Технічний	Аналіз ринкового курсу валют	-
Структурний	Аналіз стану економіки	Платіжний баланс країни; залежність від іноземної сировини; кількість грошової маси на внутрішньому ринку; показник довіри до валюти на міжнародному рівні
Кон'юнктурний	Аналіз у змінах на світовому ринку	Спекуляції на валютних ринках; ризики на інших фінансових ринках
Короткочасний	Непередбачувані події	Стихійні лиха, політичні аспекти

**Примітка.** Розроблено авторами.

Отже, перехід до нового типу ведення економіки, дав поштовх до продукування нових знань, які втілилась у практичній сфері з розвитку фінансово-торгових взаємовідносин між країнами-партнерами.

У межах сучасних віянь в світовій економіці Україна переорієнтувалась на новий вектор інтеграції до країн Європейського Союзу. Але вибраний вектор накладає на Україну зобов'язання з поліпшення та розвитку заходів, спрямованих на укріплення національної валюти та покращення її інвестиційної привабливості.

На сьогодні функції розпорядчого органу щодо валютної політики покладено на Національний Банк України (далі – НБУ), головною метою якого є формування офіційного курсу гривні до іноземних валют, введення валютних торгів, вжиття заходів щодо стабілізації та укріплення національної валюти та баланс присутності іноземної валюти та її вплив на гривню.

У різні роки незалежної Україна валютна політика НБУ ґрунтувалась на різних принципах впливу на курс гривні та її укріплення, але починаючи 2014 року під впливом політичної нестабільності та інституціонального розладу вдалась до невважених антикризових дій, які завдали шкоди

економічній складовій країни та інтересам населення. Хибний вибір фіксації курсу спричинив стрімке зменшення золотовалютного резерву країни (рисунок 2.3).

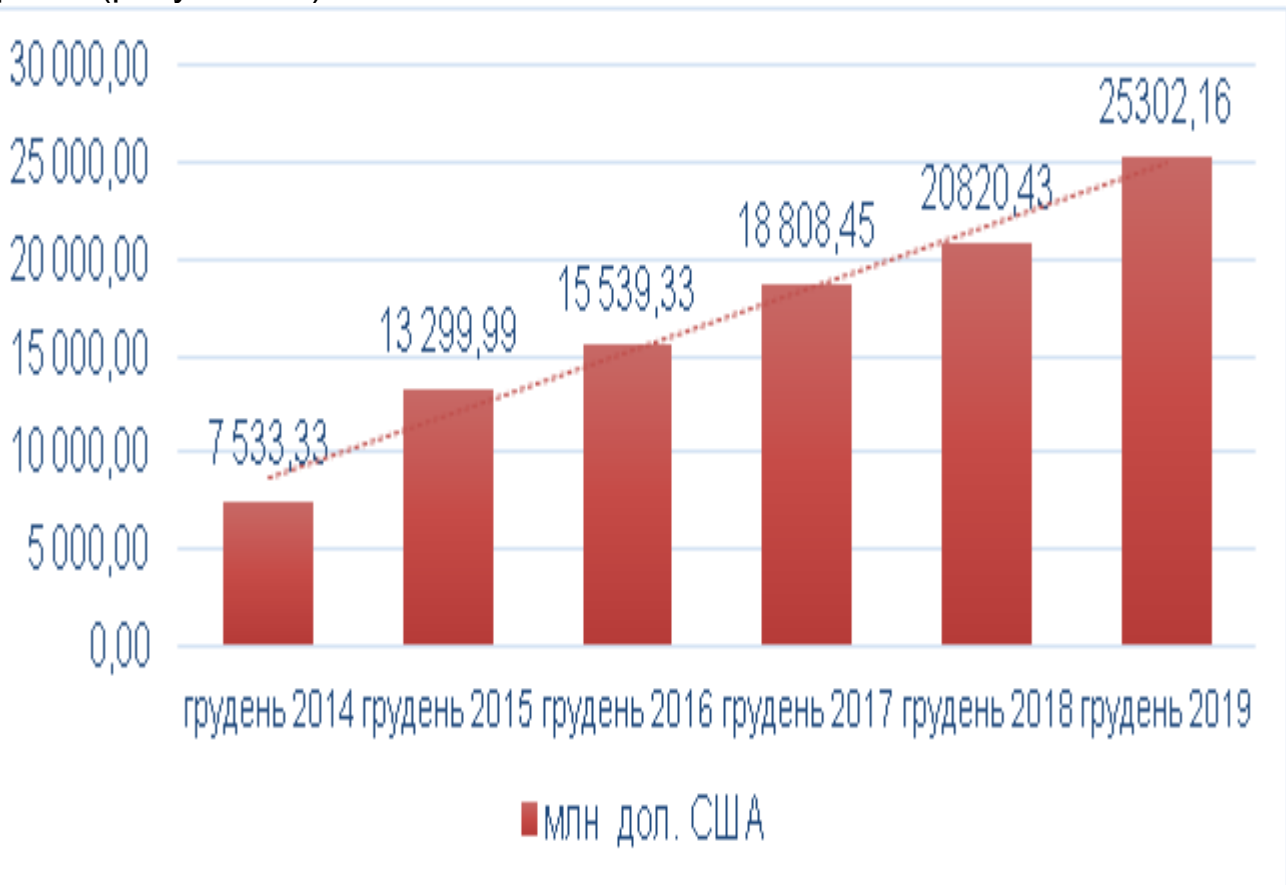


Рисунок 2.3 – Золотовалютні резерви країни на кінець звітної періоду  
**Примітка.** Складено авторами на основі [11].

Разом зі зменшенням запасів почалося здешевлення національної валюти, що, в свою чергу, призвело до недовіри населення, яке перевело свої заощадження у іноземну валюту. Нехтування регулятора своїх прямих обов'язків з моніторингу та протидії спекуляцій також призвело до збагачення спекулянтів та ще більшого знецінення гривні (рисунок 2.4).

Виходячи зі становища, яке склалось, НБУ вдалося до режиму валютного обмеження, намагаючись застосовувати змішану форму регулювання валютного курсу. Запровадженні обмеження за роки кризи та застосування різних форм впливу на стабілізацію курсу дало змогу розробити новий курс виходу з режиму обмежень до режиму вільного руху капіталу.

Курс валютної лібералізації [7], розроблений на основі Закону "Про валюту і валютні операції"[1], базується на принципі «що не заборонено - то дозволено». Запроваджений режим відмінняє антикризові заходи, які діяли та поступово імплементує нові, розроблені на світовому досвіді відповідно до поступового поліпшення макроекономічного середовища в країни та на світовій арені (рисунок 2.5).

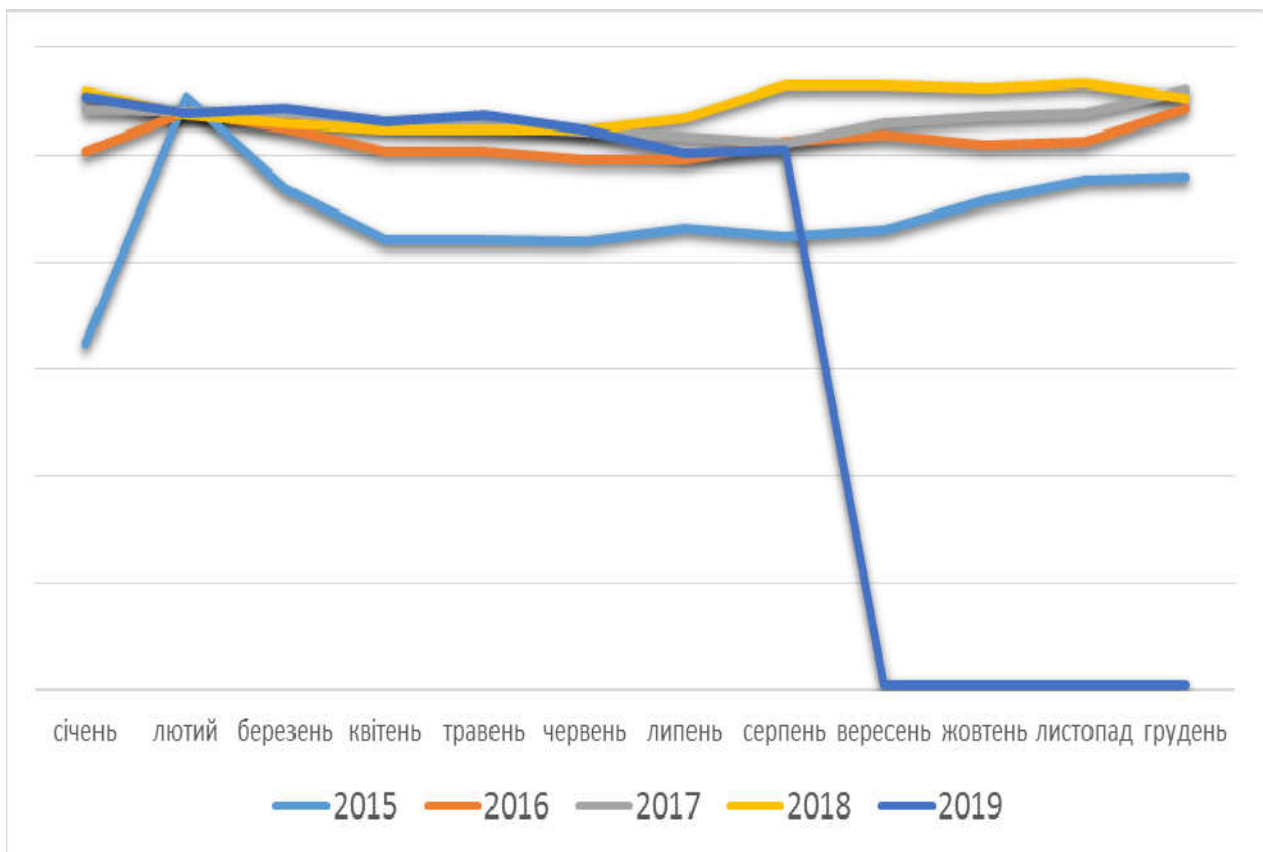


Рисунок 2.4 – Офіційний курс гривні до долара США на останній день місяця

**Примітка.** Складено авторами на основі [7].

Отже, у межах сучасних економічних тенденцій перед вітчизняними підприємствами постає головне питання з вибору ефективної організації внутрішньої та зовнішньої економічної діяльності, яка напряду залежить від якісного управління валютною масою та ризиками, що формуються під впливом різноманітних факторів.

У сьогоденних реаліях важливим для підприємств є не тільки нарощування оборотів виробництва товару, але й здатність аналізувати та прогнозувати ймовірні валютні ризики та вміти нівелювати в конкретних ситуаціях на валютному ринку. Формування вектора валютної політики є одним з етапів, який відповідає єдиному завданню загальної фінансової стратегії підприємства з отримання грошової вигоди від своєї діяльності.

При формування валютної політики з початку досліджують зовнішні та внутрішні фактори, які будуть впливати на характерні особливості розроблення стратегії підприємства та механізмів захисту від ризику.

До зовнішніх факторів, які досліджують підприємства під час розроблення своєї валютної стратегії, відносять всі фактори та ризики на рівні країни та їх місце на світових ринках:

- макроекономічний показник країни;
- аналіз обмінного курсу;
- індекс інфляції;

- кон'юнктура та рівень конкуренції на валютних ринках країни;
- стабільність, прозорість та відкритість роботи всіх ланок влади;
- митна та податкова політика в середині країни та на світовому рівні;
- короткочасні фактори.

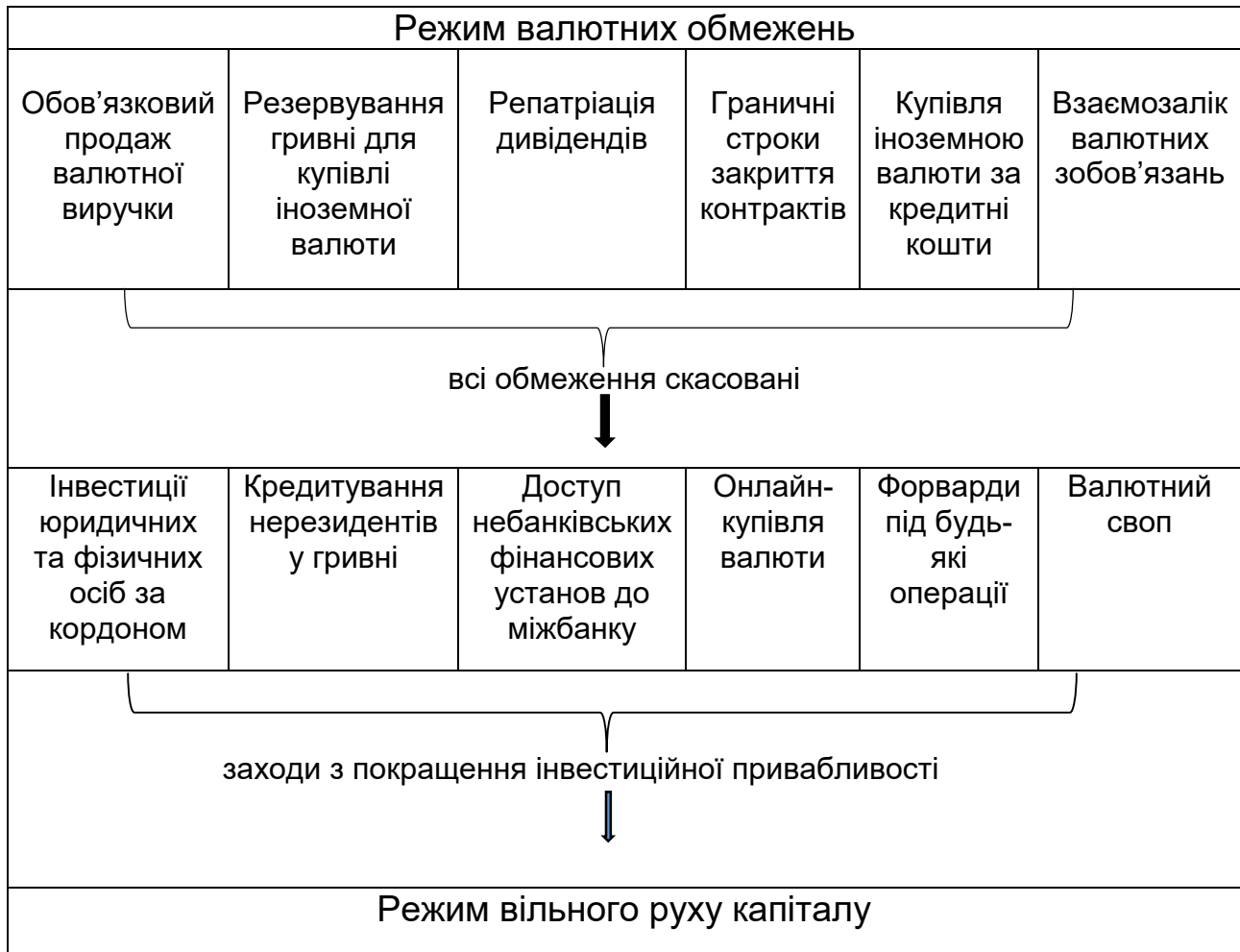


Рисунок 2.5 – Режими валютної політики України

**Примітка.** Розроблено авторами.

Внутрішні фактори – це процеси і механізми управління валютою на рівні підприємства та на зовнішньому полі. До внутрішніх факторів належать:

- напрямки валютної політики;
- розмір і структура капіталу підприємства;
- платоспроможність підприємства та партнерів;
- прозорість валютних операцій з партнерами.

Звідси розроблення валютної політики підприємства має такі послідовні етапи:

1. Визначення майбутніх напрямків фінансових потоків (рівня стійкості підприємства до валютних ризиків).

2. Прогнозування валютних ризиків у перспективі.

3. Визначення дієвих засобів управління ризиками на основі перспективного аналізу, що здійснювався у другому етапі.

4. Затвердження заходів хеджування від мінливості валютних коливань.

Таким чином, в сучасних умовах доцільно сформована валютна політика та грамотно прораховані механізми мінімізації ризику відіграють важливу роль в досягненні конкурентоспроможних переваг.

Важливе місце поряд з розробленням валютної політики посідає введення в структуру планово-фінансового відділу підрозділу управління валютними ризиками з окремим спеціалістом за кожною групою ризику (рисунок 2.6).

Отже, з огляду на сучасні мінливі соціально-економічні процеси в сфері фінансово-грошових відносин перед підприємствами постає багато викликів на шляху розвитку та подолання конкурентних перепон.

З вказаних вище факторів, які впливають на курс вибору валютної політики підприємства, важливими є умови проведення такої політики в країні, тобто зовнішні фактори:

1. Погіршення соціально-економічних умов в Україні починаючи з 2014 року супроводжувались здешевленням гривні, стрімким зменшенням резервів країни та, як результат, відпливом іноземних інвесторів, що суттєво вплинули на подальшу валютну політику на рівні країни і змусило підприємства переорієнтуватися на режим захисту.



Рисунок 2.6 – Впровадження відділу з валютної політики

Примітка. Складено авторами.

2. В умовах, що склались, НБУ започаткувало систему антикризових заходів обмеження валютного краху для стабілізації ситуації та виходу валютною складовою країни з «шокового падіння».

3. Поступовий вихід з кризового стану дав змогу НБУ в контексті лібералізації партнерських відносин запровадити механізми, які допомогли налагодити міжнародні взаємовідносини та повернути втрачених інвесторів, а саме:

- введення прозорого законодавства, що дало можливість скоротити перелік законів, актів та постанов, які вносили плутанину в здійснення господарської діяльності;

- посилення ліквідності банків, що дало змогу запровадити зовнішньоекономічні розрахунки;

- повернення довіри до гривні за допомогою банківських інструментарієв;

- зменшення впливу долара на національну валюту шляхом застосування різних форм фіксації курсу.

З огляду на поступову стабілізацію фінансового середовища в середині країни та укріплення позицій на міжнародній арені перед підприємствами постає завдання щодо ефективного управління та мінімізації валютних ризиків, в тому числі:

1. Інтеграція управлінської стратегії щодо валютної політики в загальний фінансовий план розвитку.

2. Розроблення валютної стратегії підприємства і утворення окремого відділу управління та аналізу валютних ризиків, що дозволить розподілити групи ризику за окремими спеціалістами.

Виходячи з наведеного вище дослідження соціально-економічних процесів, можна констатувати, що на розвиток підприємств головний чинник впливають економічні тенденції в країні. А отже, для розвитку підприємств потрібні такі напрями стабілізації в країні:

1. Підвищення рівня соціальної відповідальності влади та НБУ шляхом розроблення нормативно-законодавчої бази з чітко прописаними сферами, за які вони несуть відповідальність.

2. Повернення довіри населення до влади, банків, гривні, бо коли інвестори провадять всебічний аналіз країни, в яку вони хочуть вкласти гроші, вони мають оцінювати показники доходів населення, депозитів та кредитів, розрахунків у національній валюті і ін.

3. В умовах економіки знань НБУ потрібно чітко сформулювати валютні орієнтири, враховуючи інтереси суб'єктів господарювання; розробити чітку валютну політику на рівні держави з дотриманням міжнародного досвіду; визначити та затвердити режим валютного курсу, який буде відповідати економічним реаліям України.



## **2.3 Прогнозування впливу факторів на формування курсу валют в умовах розвитку ринку страхових послуг України**

У сучасних умовах нестабільного стану економіки України, внаслідок COVID-19 і пройдених локдаунів, прогнозування впливу факторів на формування курсу валют в умовах розвитку ринку страхових послуг має особливо злободенний характер. На сьогодні серед основних факторів впливу на курс валют в Україні науковці [170, 172, 175, 176, 177, 179, 184] виділяють вплив монетарної політики Національного Банку України (НБУ), зовнішньоекономічної торгівельної політики та інфляційних процесів в країні. Так, НБУ відповідно до Стратегії грошово-кредитної політики на 2016–2020 роки [188] перейшов від фактично фіксованого обмінного курсу до режиму націлювання на інфляцію. Згідно з цим підходом кількісні показники інфляції публікуються, і НБУ зобов'язує орієнтуватися на курси у середньостроковій перспективі, однак не контролює встановлення цін на товари та послуги. Саме ключова процентна ставка є основним інструментом, який використовує НБУ для впливу на інфляцію.

Змінення обмінного курсу є ще одним важливим напрямом розвитку валютної політики. У розвинених економіках із вільним потоком капіталу обмінний курс дає змогу позичати кошти з нижчими процентними ставками та купувати облігації (або інші інструменти з прибутковістю як по депозитних ставках). У цьому випадку підвищення ставки має стимулювати надходження іноземної валюти, що, в свою чергу, підвищує попит на внутрішню валюту та зміцнює її. Окрім цього, Україна випускає державні облігації з різною дохідністю як у гривні, так і в іноземній валюті. Таким чином, якщо збільшення ключової ставки політики спричинить зростання дохідності гривневих національних державних облігацій, але не валютних, інвестори можуть продавати валютні облігації та купувати гривневі облігації (при цьому інші фактори залишаються незмінними).

Зміни валютного курсу впливають на баланс попиту та пропозиції іноземної валюти, а отже, і на обмінний курс. Досліджуючи взаємодію альтернативних правил грошово-кредитної політики та вимог до моделі фінансового прискорювача, можна зробити такі висновки: канал обмінного курсу є важливим для іноземних, але не для внутрішніх шоків. Правило процентної ставки має орієнтуватися на внутрішню інфляцію і не має реагувати на обмінний курс. Правило вимог щодо антициклічного резерву, у свою чергу, має агресивно реагувати на кредитний розрив і не включати фіксовану складову [200].

На сьогодні індекс споживчих цін [100] включає як імпорتنі товари, так і вітчизняні товари, які конкурують з імпортом. Для багатьох імпортерів, які конкурують між собою, зміни курсу валют призводять до корекції кінцевих цін на імпортовані товари. Коли гривня зміцнюється відносно долара, можна купувати більше товарів за долари, витрачаючи стільки ж у гривні, а це означає, що імпорт зростає в доларовому еквіваленті.

Водночас українські товари, ціна яких визначається гривневими витратами, дорожчають у доларовому еквіваленті. Це робить українські товари менш конкурентоспроможними на світових ринках. Як результат, інфляційний тиск стихає, але торговий баланс одночасно погіршується.

Дослідження переходу обмінного курсу на ціни показує, що реакція на інфляцію відрізняється залежно від темпів зміни обмінного курсу. Цікавим є вплив індексу реального ефективного обмінного курсу гривні, який є індикатором зміни цінової конкурентоспроможності вітчизняних товарів відносно продукції, що виробляється в країнах-основних торговельних партнерах України (рисунок 2.7).

Незначна зміна номінального ефективного обмінного курсу (до 3% за квартал) має значний вплив на інфляцію: зміна обмінного курсу на 1% зміщує інфляцію на 0,71%. Основна зміна (понад 16%) має значно менший вплив на інфляцію. Помірне зміна обмінного курсу (від 3% до 16%) практично не впливає на інфляцію. Крім того, підвищення курсу має набагато менший вплив на ціни, ніж знецінення.

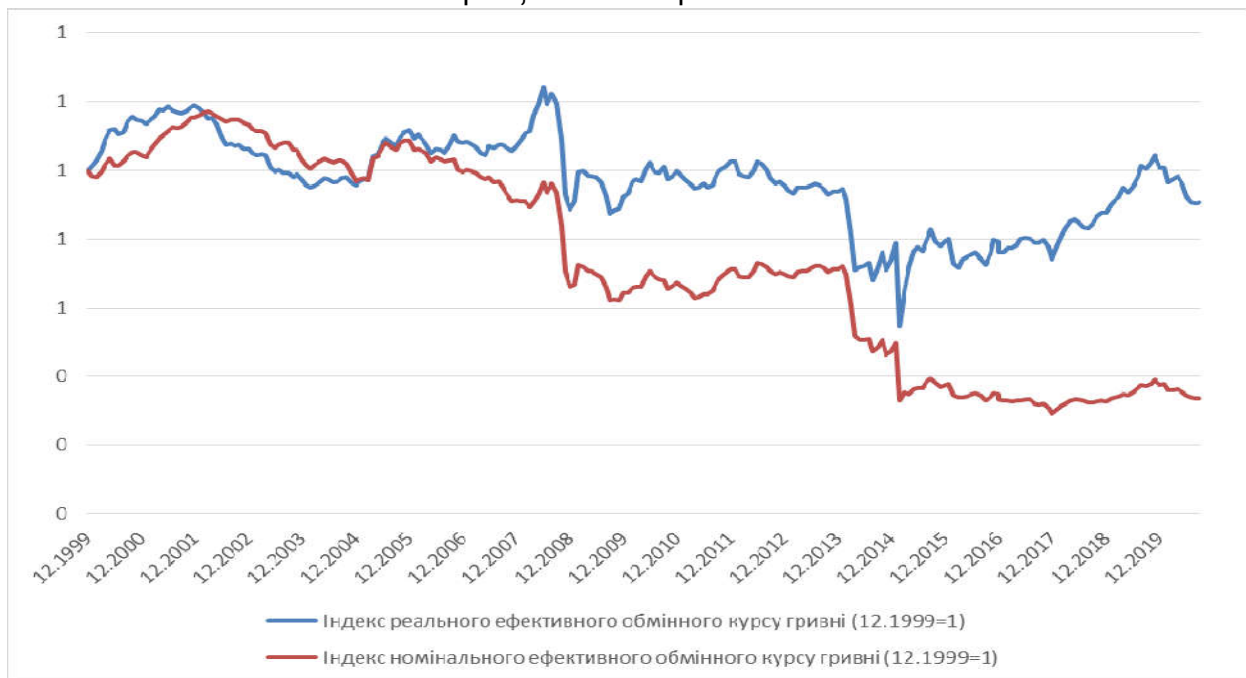


Рисунок 2.7 – Індекс реального та номінального ефективного обмінного курсу гривні за останні 20 років. Побудовано авторами за даними НБУ  
**Примітка.** Складено авторами на основі [188].

Часовий лаг також впливає на політику ключових ставок валюти. Так, в Україні потрібно 9 – 18 місяців для зміни ставок, що встановлюються НБУ і мають значний вплив на інфляцію. Тому центральні банки часто змінюють ключову ставку, приймаючи до уваги певний час, коли існує потреба в цьому зрушенні та на основі наявних даних про інфляцію. Наприклад, НБУ часто знижує ключові ставки на тлі зростаючої поточної інфляції або темпів зростання чи падіння інфляції. Тому НБУ

зосереджується головним чином на найбільш вірогідних майбутніх тенденціях, а не на поточній інфляції.

Слід зазначити, що коливання курсів валюти в економічному середовищі впливають на галузь страхування та посилюють конкуренцію між страховими компаніями. Зростання рівня інфляції та обмінного курсу мають значний негативний вплив на фінансові результати діяльності страхових компаній, де інфляційний ризик вважається одним із головних у списку ризиків для страховиків. Також коливання курсів валют має значний вплив на активи та пасиви страхових компаній. Тривалий період зростання рівня інфляції суттєво впливає на ряд підприємств, витрати яких очікуються через значний проміжок часу. Крім того, інфляція впливає на майбутні витрати і збитки, а також зростання технічних резервів. Фактичний курс обміну базується на середніх значеннях за рік. Орієнтовний обмінний курс базується на таких змінних:  $X_1$ ,  $X_2$ ,  $X_3$ ,  $X_4$ . Саме аналітична модель (1) використовується для оцінювання курсу валют та показує взаємозв'язок з головними економічними факторами [100, 102, 188]:

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4, \quad (2.17)$$

де  $Y$  – рентабельність активів, яка обчислюється шляхом ділення надлишку андеррайтингу на загальну суму активів ринку страхування;

$X_1$  – темп зростання ВВП;

$X_2$  – індекс споживчих цін (ІСЦ);

$X_3$  – індекс реального та номінального ефективного обмінного курсу;

$X_4$  – процентна ставка НБУ;

$\alpha$  – константа регресії;

$\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4$  – коефіцієнти регресії.

Оцінювання коефіцієнтів інфляції, обмінного курсу та інших пов'язаних з ними економічних факторів проводилося з використанням регресійного аналізу:

$$Y = 22085,89 + 35,6 X_1 + 25135,5 X_2 + 78,3 X_3 + 209 X_4. \quad (2.18)$$

З рівняння регресії (2.18) випливає, що найбільший вплив на зміну активів страхових компаній має саме індекс реального ефективного обмінного курсу гривні, незначний вплив має облікова ставка НБУ та темпи зростання ВВП. Усі змінні мають додатне значення та прямо пропорційно корелюють із результуючим показником.

На сьогодні НБУ, який використовує інфляційне таргетування, повинен впливати на інфляційні очікування, зміцнюючи впевненість підприємств та домогосподарств у їх здатності приймати до уваги інфляцію у прогнозуванні середньострокової перспективи. За цих умов інфляція не перешкоджатиме стійкому економічному зростанню, а політика інфляційного таргетування дозволить корегувати індекс реального

ефективного обмінного курсу гривні та матиме значний вплив на зміну активів страхових компаній.

Проведене дослідження прибутковості страхування показує, що зміни курсу валют негативно впливають на страхові премії та збільшують пов'язані з цим витрати, зокрема адміністративні. А процес ціноутворення в основному базується на історичних тенденціях зростання рівня інфляції, що не включаються до страхового тарифу. Крім того, більшість страхових компанії не намагаються управляти ризиками, ні займаються стратегією хеджування ризику та не враховують зміну курсів валют. Отже, рівень інфляції, збільшення курсу валют впливають на страхові зобов'язання компанії та зменшують інвестиційну віддачу від страхової діяльності.

За результатами дослідження ринку страхових послуг можна зробити висновок, що на нього негативно впливають інфляція та інші супутні економічні фактори як головні економічні показники розвитку, зміна валютного курсу і ін. Значне зростання інфляції суттєво зменшує прибутковість страхової діяльності, тому при прогнозуванні страхових послуг слід брати до уваги не тільки інфляцію, але й фактори формування курсу валют.

## Розділ 3

### УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ФАКТОРІВ ФОРМУВАННЯ ВАЛЮТНОГО КУРСУ ТА ЗАХИСТУ ПРАВ СПОЖИВАЧІВ

#### 3.1 Визначення тенденцій щодо впливу валютних панік та ажіотажу на споживачів виробничих товарів і послуг

Валютна паніка – це лавиноподібний процес збільшення попиту на іноземну валюту, що призводить до стрибкоподібного підвищення її курсу і одночасного знецінення національної валюти. Таке явище впливає як на економіку країни в цілому, так і на підприємства, що виробляють товари або послуги, а також на споживачів цих товарів і послуг.

Виробниче підприємство під час валютної паніки має таку проблему, як здорожчання імпортової сировини, матеріалів, напівфабрикатів та енергоносіїв унаслідок підвищення курсу іноземної валюти. Це призводить до збільшення витрат на виробництво товарів або послуг. Щоб компенсувати ці витрати і не втратити прибутку, підприємство повинно підвищувати ціни на продукцію. Таке підвищення цін призводить до стрибкоподібної інфляції, а значить – до знецінення національної валюти. Підвищення цін на продукцію також знижує рівень конкурентоспроможності підприємства.

Валютна паніка породжує не меншу проблему й у споживачів продукції та послуг (підприємств, організацій, громадян). Підприємства повинні закуповувати необхідну продукцію для власного виробництва у контрагентів за завищеними цінами, внаслідок чого підвищуються ціни на власну продукцію. Це підвищує рівень інфляції.

Громадяни повинні купувати товари і послуги за завищеними цінами. Але грошові надходження громадян (заробітна плата, пенсія та інші доходи) залишаються незмінними, принаймні деякий період часу. Це призводить до зниження купівельної спроможності населення. Внаслідок цього зменшується обсяг продукції або послуг, що воно може купити. А це призводить до зменшення витрат на реалізацію для підприємств і, відповідно, до нових витрат. Щоб компенсувати ці втрати, підприємство знову підвищує ціни на продукцію, що, в свою чергу, збільшує інфляцію.

Таким чином, валютна паніка розкручує спіраль інфляції, впливає як на діяльність і конкурентоспроможність підприємств, так і на економіку всієї країни.

Загалом під «панікою» слід розуміти несвідомий, нестримний страх, що охоплює людину або багатьох людей, викликаний дійсною чи уявною небезпекою, неконтрольоване прагнення уникнути небезпечної ситуації. Цей термін походить від імені міфічного грецького бога лісів Пана.

Щодо фінансової паніки [61], то це ситуація, за якої вкладники масово, одночасно і негайно прагнуть повернути гроші, депоновані в банку чи іншій фінансово-кредитній установі, але не можуть цього зробити через

відсутність коштів. Фінансова паніка може виникнути внаслідок реальної чи неправдивої інформації про погіршення фінансового стану банку, в якому депоновано гроші вкладників.

Паніка біржова [61] – біржова криза, що характеризується значним падінням курсу цінних паперів та гарячковим прагненням тримачів якнайшвидше позбутися їх.

Паніка валютна [70] – це лавиноподібне збільшення попиту на іноземну валюту (грошову одиницю іншої держави, просто валюту) і, відповідно, збільшення пропозиції національної грошової одиниці (національної валюти), що призводить до різкого стрибка курсу першої та знецінення другої.

Паніка пов'язана з поняттям «ажіотаж» [61] – штучне підвищення цін на фондовому ринку з метою одержання додаткового прибутку від спекулятивних операцій.

Ажіотажний попит [61] – підвищений попит на товари, послуги тощо, спричинений очікуванням зростання цін, грошової реформи чи виникнення дефіциту.

Ажіотаж валютний [70] – це лавиноподібне збільшення попиту на іноземну валюту і, відповідно, збільшення пропозиції національної грошової одиниці, що призводить до підвищення курсу іноземної валюти та знецінення національної валюти. Відрізняється від валютної паніки тим, що попит, пропозиція і зміна курсу відбуваються з меншою інтенсивністю. Підсилюючись, ажіотаж переростає у паніку. Валютний ажіотаж подекуди створюється штучно, спекулятивним шляхом, але в більшості випадків причини є політичними, соціально-економічними та психологічними.

Валютна паніка та її вплив на діяльність підприємства, як вважають деякі автори [32], є передвісниками ажіотажу і виникає за дисбалансом попиту та пропозиції валюти, знецінення національної грошової одиниці, інфляційному напруженні та певних очікувань щодо цього. Валютні обмеження, а саме заходи, спрямовані на обмеження операцій з валютою, золотом та іншими валютними цінностями, непродумані економічні заяви вищих посадових осіб, сезонність теж викликають певну валютну паніку. І це далеко не останній індикатор цього негативного явища.

Так, підвищення курсу валюти є одним з індикаторів нестабільності економіки, на який реагують фізичні та юридичні особи. Законодавчо банкам дозволено торгувати валютою для власного прибутку в рамках звичайної господарської діяльності, здійснювати так звані арбітражні операції, тобто заробляти на коливаннях валютного курсу та продажу валюти під майбутні гарантії викупу. У законодавчо визначених межах банки самі визначають необхідність та обсяги продажу валюти.

Наслідки валютного ажіотажу відчують на собі, у першу чергу, пересічні громадяни, у яких є заощадження у національній валюті. У разі, якщо курс національної валюти не повернеться до попереднього значення, заощадження певною мірою знеціняться. Це може призвести до

збільшення валютних вкладів громадян. Така реакція може бути викликана очікуванням громадян щодо знецінення гривні. Це стосується ситуацій термінового придбання валюти для виконання операцій у валюті – купівлі нерухомості, техніки для особистого і виробничого користування. Ще одними заручниками цієї ситуації є організації, що займаються зовнішньоекономічною діяльністю або проводять операції з валютою (купівлі чи продажу). До валютних коливань також чутливий ринок нерухомості, оскільки ціна нерухомості прив'язана до валюти.

Заздалегідь розроблені методи та способи реагування на ажіотажі та паніки формують зразки поведінки суб'єктів господарювання. Це значно скорочує час для прийняття оперативних рішень, дає змогу керівникові або спеціалістам підприємства оцінити валютні коливання та визначити ймовірні валютні ризики. Керівник підприємства може прийняти рішення про продаж іноземної валюти на піку ажіотажу для отримання максимального прибутку. На великих підприємствах валютні операції приносять не менший прибуток, ніж від продажу та спекулятивного підвищення ціни на товар чи послугу. Але різкі валютні коливання можуть загрожувати серйозними втратами для організацій, доходи або витрати яких обчислюються в іноземній валюті. Керівник підприємства може захистити організацію від втрат, якщо вчасно відреагує на ситуацію. Ризик для організацій-імпортерів також пов'язаний з підвищенням вартості іноземної валюти у період від дати підписання контракту до платежу. Ця ситуація виникає у випадку, якщо імпортер змушений купувати валюту в період ажіотажу. Тоді імпортер повинен мати резерв валюти або ж контракт з фінансовою організацією на закупку валюти. Організація-експортер несе збитки, якщо з моменту отримання замовлення до його оплати курс валюти знижується. Ця ситуація виникає у випадку, якщо експортер змушений продавати валюту в період різкого зниження валютного курсу (ажіотажу, паніки). Отже, експортер повинен мати резерви національної грошової одиниці або ж контракт на її закупку. У цих випадках необхідно застосовувати практику операцій, пов'язаних з використанням ф'ючерсних і форвардних контрактів. Для забезпечення захисту від збитків, які несе організація під час валютної паніки, ажіотажу, слід користуватися валютним застереженням. Валютне застереження – це пункт у міжнародній торговельній, кредитній або іншій угоді, що обумовлює перегляд суми платежу пропорційно до зміни курсу валюти з метою страхування сторін контракту від ризику зміни курсу валют. Ще одним впливовим способом захисту підприємства від наслідків валютної паніки є визначення "валютного коридору" (меж коливання валютного курсу), у рамках якого організація не несе збитків. Причинами валютного ажіотажу є наростання стурбованості щодо очікуваної дестабілізації політичної та економічної системи, психологічний настрій фізичних осіб і суб'єктів господарської діяльності. Ажіотажний попит на валюту має певну сезонність, періодичність, тому більшість громадян-підприємців

виробляють власну тактику поведінки. Оперативне управління підприємством в умовах даних процесів здебільшого залежить від видової приналежності, розмірів підприємства, інституційно-юридичної форми, організаційного, виробничого й ринкового характеру. Прийняття управлінських рішень в умовах швидких процесів потребує знання економічного та фінансового стану підприємства, здійснення і моніторингу зовнішнього середовища в часі та просторі.

В умовах ринкової економіки, коли спостерігається значне посилення конкурентної боротьби на внутрішніх і зовнішніх ринках, тому необхідною умовою успішної діяльності будь-якого підприємства є всебічне дослідження впливу валютної паніки на конкурентоспроможність підприємства та аналіз наслідків цього впливу [33]. Задля цього слід керуватися типовими та раціональними реакціями суб'єктів господарювання, які характерні для:

- виробничої діяльності підприємства;
- фінансового розвитку підприємства;
- ефективної організації збуту та просування товарів;
- ефективного використання трудового потенціалу підприємства;
- ефективної інвестиційно-інноваційної діяльності підприємства;
- підтримання конкурентоспроможності продукції.

Слід зазначити, що конкурентоспроможність – інтегральне поняття, яке характеризує множину станів системи. Валютна паніка впливає на конкурентоспроможність підприємства по-різному. Це залежить від напрямку діяльності підприємства: імпортер, експортер, імпортер та експортер одночасно. Також підприємство може і не займатися зовнішньоекономічною діяльністю.

Унаслідок стрибкоподібних змін курсу гривні, що можуть виникнути під час валютної паніки, для підприємства можуть виникнути як короткострокові, так і довгострокові наслідки, пов'язані з макроекономічними чи системними змінами. Господарська діяльність підприємств, що працюють лише на внутрішньому ринку, може бути пов'язана з підприємствами-імпортерами або експортерами, особливо якщо підприємство займається посередницькою діяльністю або роздрібною торгівлею. Наприклад, мережа супермаркетів самостійно не закупає товар у іноземного виробника, а купує його безпосередньо у офіційної фірми-імпортера. У цьому випадку під час валютної паніки у офіційних фірм-імпортерів виникають проблеми з поставками і це може призвести до збитків підприємств-посередників, оскільки за короткий проміжок часу, коли виникає валютна паніка, важко знайти альтернативні канали закупівлі товарів.

Валютна паніка також впливає і на імпортера. Під час валютної паніки відбувається різке, лавиноподібне збільшення попиту на іноземну валюту і, як наслідок, різке зменшення її обсягу на ринку як за рахунок панічної купівлі іноземної валюти населенням, так і у зв'язку з



застосуванням державою інструментів регулювання. Наприклад, уведенням обмежень НБУ на валютну позицію комерційних банків. Зазвичай це викликає дефіцит іноземної валюти на ринку, що призводить до її подорожчання. Внаслідок цього підприємство-імпортер для здійснення своєї поточної діяльності втрачає можливість своєчасно придбати необхідний обсяг іноземної валюти. Коли підприємство-імпортер здійснює розрахунок з відстроченням платежу, то це може призвести до порушення умов контракту, що в свою чергу може тягнути за собою штрафні санкції або розірвання контракту. Коли ж умови контракту передбачають передоплату, то підприємство-імпортер не зможе її зробити. Якщо валютна паніка триває довго, то запаси готової продукції на підприємстві вичерпуються і підприємство може значно зменшити обсяг продажів або взагалі припинити свою діяльність. Зростання курсу іноземної валюти під час валютної паніки призводить до збільшення собівартості продукції, а отже і ціни. А це, в свою чергу, призведе до зниження конкурентоспроможності продукції, головними складовими якої є ціна, якість та обслуговування.

Населення під час валютної паніки очікує подорожчання продукції підприємств-імпортерів і масово її скуповує. З одного боку, підприємство-імпортер, яке має запас продукції, під час валютної паніки за рахунок панічного попиту на продукцію за певний короткий проміжок часу збільшує обсяги продажів і отримує додатковий прибуток, з іншого боку, як наслідок, відбувається значне зниження обсягів продажів і прибутку протягом більш тривалого періоду часу в майбутньому. Отже, підприємство під час валютної паніки може як збільшити обсяг продажів і отримати додатковий прибуток, так і отримати значні збитки в майбутньому. Прибуток, отриманий під час валютної паніки, зможе, за правильним керуванням, компенсувати втрати підприємства-імпортера після неї.

Валютна паніка також впливає і на експортера. Стрибкоподібне підвищення курсу іноземної валюти внаслідок лавиноподібного збільшення попиту на неї і, відповідно, збільшення пропозиції національної валюти призведе до того, що підприємство-експортер під час обміну іноземної валюти на національну отримає додатковий валютний прибуток від курсової різниці. І навпаки, різке зниження курсу іноземної валюти призведе до збитків експортера (курскових втрат). Коли відбувається валютна паніка зі знаком "мінус" (лавиноподібне падіння курсу іноземної валюти), і підприємство-експортер має залишки іноземної валюти на поточних або депозитних рахунках, то його валютні запаси знецінюються. За незмінної собівартості ціна продукції, виражена в іноземній валюті, збільшується, а отже знижується конкурентоспроможність продукції. Якщо підприємство є і експортером, і імпортером одночасно, то вплив валютної паніки залежить від величини грошових потоків в іноземних валютах та їх розподілу в часі.

Визначення можливих реакцій суб'єктів господарювання на валютну паніку залежить від того як саме вона впливає на підприємство – позитивно чи негативно. Необхідно зауважити, що реакції суб'єктів господарювання на паніки короткочасні і довготривалі курсові тренди, відрізняються. Інколи підприємство може однаково реагувати на обидва види валютних панік, але такі реакції мають різні мотиви, здійснюються різними шляхами й у різних масштабах.

Стандартна реакція суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності на валютну паніку така: експортери притримують валютну виручку, а від імпортерів закордонні контрагенти вимагають передоплат.

Реакцією суб'єктів господарювання на валютну паніку є підвищення ціни на продукцію, що покриє стрибкоподібне збільшення курсу і зменшує попит, тим самим зберігає товарні запаси на складах і зменшує необхідність купівлі товарів за новою, більш високою ціною. Дотримуючись такої схеми більшість підприємств потім продають товари зі складу нібито за новою, більшою ціною, як щойно закуплені і тим самим отримують додатковий прибуток.

Валютна паніка призводить до зниження ефективності трудового потенціалу підприємства, оскільки типовою реакцією суб'єктів господарювання на валютну паніку є скорочення чисельності кадрів або часу зайнятості (перехід з восьмигодинного на шестигодинний або навіть на чотиригодинний робочий день).

Валютна паніка негативно впливає і на фінансовий розвиток підприємства. Зокрема, можуть виникнути проблеми з купівлею іноземної валюти для розрахунку з іноземними контрагентами або її продажем для здійснення розрахунків з вітчизняними контрагентами, бюджетом, працівниками.

Валютна паніка може змусити керівництво підприємства прийняти рішення щодо скорочення витрат на маркетингову діяльність. Це призведе до негативних тенденцій у такій складовій конкурентоспроможності підприємства, як ефективність організації збуту та просування товарів. Крім того, під час валютної паніки змінюється поведінка споживачів. Вони опиняються в умовах хаосу і необхідності значно економити, а тому реклама та класичні інструменти для просування продукції стають менш дієвими. Маркетингові інструменти можуть стати менш ефективними, що призведе до звільнення частини кваліфікованих маркетологів або затримки виплати їм заробітної плати. Головною реакцією підприємств на довгострокові курсові тренди, викликані дією різних факторів, є реструктуризація маркетингових витрат.

Вплив на валютної паніки на ефективність інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств проявляється в тому, що іноземні інвестори не вкладатимуть капітал у підприємство або виведуть частину вже вкладеного капіталу. Проте якщо курс національної валюти зростає, а

іноземної падає, то, відбудеться залучення іноземних інвестицій в українські підприємства.

Отже, можна стверджувати, що між наслідками валютної паніки і конкурентоспроможністю підприємства існує взаємозв'язок, який необхідно враховувати під час вирішення проблем підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств, особливо тих, що займаються зовнішньоекономічною діяльністю.

В умовах кризових процесів в економіці України важливим питанням є стабільність валютного курсу [35]. Його коливання має суттєвий вплив не тільки на зовнішньоекономічну діяльність країни, що є досить важливо при врахуванні значної відкритості економіки, а й стосуються порушення стабільності на внутрішньому ринку. Дана ситуація відображається як на макрорівні, так і на мікрорівні. В першому випадку, свідченням цьому є показники платіжного балансу, які, по-перше, частково відображають позитивний вплив від знецінення гривні, по-друге, – кризові процеси як в світовій, так і у вітчизняній економіці, а, по-третє, – вплив на стан міжнародних резервів Національного банку України, що є індикатором макроекономічної ситуації в країні і т.п. У другому випадку, зниження валютного курсу відбивається на негативних показниках діяльності більшості організацій, які займаються фінансовою діяльністю та тих, які є залежними від експортно-імпортних відносин або мають відношення до вищезгаданих проблем в фінансовій сфері. Отже, проблема курсової нестабільності є причиною суттєвого погіршення економічної ситуації в країні в умовах кризи, яке відбивається у виникненні певних дисбалансів на макрорівні та мікрорівні.

Виходячи з наведеного огляду, можна зробити висновок, що валютна паніка і ажітаж негативно впливають як на діяльність підприємств, так і на всю економіку України. Забезпечення стабільного курсу національної валюти – одна з основних умов зростання економічних показників країни.

### **3.2 Модернізація ринку страхових послуг щодо захисту прав споживачів в умовах кризових явищ**

На сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки фінансові установи функціонують в умовах макроекономічних дисбалансів, наслідків «потрійної» кризи 2014 – 2016 рр., що пов'язано з широким спектром політичних і економічних ризиків. Українські реалії свідчать про те, що більшість споживачів не мають достатньої інформації та необхідних знань щодо особливостей страхових послуг, якісних характеристик страхових продуктів, оцінювання ризиків та їх наслідки, фінансової стійкості страхових компаній тощо. За таких умов особливої актуальності набувають питання забезпечення захисту прав споживачів страхових послуг в умовах кризових явищ. У всьому світі приділяють особливу увагу захисту прав споживачів страхових послуг, що є важливою складовою

підвищення їх довіри до страхових компаній і забезпечення сталого розвитку економіки країни.

Дослідженням проблем захисту прав споживачів, зокрема у сфері страхування, займалось багато науковців, а саме Н. М. Внукова [38], В. Д. Базилевич [38], Л. В. Нечипорук [103], О. О. Гаманкова [44], Л. В. Ширінян [164], Д. В. Кондратенко [79] та інші. У значній кількості наукових праць розглядають проблеми і перспективи розвитку ринку фінансових послуг в умовах кризових явищ. Проте доцільним є проведення аналізу тенденцій і виявлення особливостей системи захисту прав споживачів, адаптація міжнародного досвіду з питань захисту споживачів до вітчизняних умов функціонування і виявлення векторів модернізації ринку страхових послуг.

Останнім часом в Україні затверджено низьку нормативно-правових документів, у яких серед завдань, напрямів, пріоритетів виділяється захист прав споживачів фінансових послуг, у тому числі страхових послуг, а саме:

1. Концепція захисту прав споживачів небанківських фінансових послуг в Україні, затверджена Розпорядженням Кабінету Міністрів від 3.09.2009 № 1026-р, метою якої є вдосконалення системи захисту прав споживачів та забезпечення її ефективності [80].

2. Стратегія реформування державного регулювання ринків небанківських фінансових послуг на 2015–2020 рр., затверджена Розпорядженням Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (Нацкомфінпослуг) від 19.03.2015 № 499, передбачає серед завдань захист інтересів споживачів фінансових послуг та відновлення довіри до ринків небанківських фінансових послуг [135].

3. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12.07.2001 № 2664-III до завдань Нацкомфінпослуг відносить «захист прав споживачів фінансових послуг шляхом застосування у межах своїх повноважень заходів впливу з метою запобігання і припинення порушень законодавства на ринку фінансових послуг» [2].

4. Стратегію розвитку фінансового сектору України до 2025 року [136], метою якої є забезпечення подальшого реформування та розвитку фінансового сектору України відповідно до провідних міжнародних практик та імплементації заходів, передбачених Угодою про асоціацію між Україною та ЄС та іншими міжнародними зобов'язаннями України.

Для підвищення захисту інтересів споживачів страхових послуг було реалізовано такі заходи:

- внесено зміни до порядку ліцензування страхової діяльності;
- впроваджено систему пруденційного нагляду, орієнтиром обрано Директиву Європейського Парламенту та Ради № 2008/138/ЄС щодо здійснення діяльності зі страхування та перестраховування – Solvency II;

- удосконалено нормативно-правову базу щодо формування та розміщення страхових резервів, порядку купівлі валюти;
- затверджено вимоги до рейтингу фінансової надійності (стійкості) страховика-нерезидента;
- визначено заходи для захисту прав споживачів небанківських фінансових послуг.

Страховий ринок є важливою ланкою в системі фінансових послуг. Дослідження основних тенденцій розвитку страхового ринку вказує на стабільну тенденцію щодо скорочення кількості страхових компаній в Україні (таблиця 3.1), що вказує на процес консолідації страхової системи, підвищення якості нагляду та інвестиційну привабливість страхового ринку.

Обсяг сплачених статутних капіталів мав тенденцію до зменшення протягом 2015 – 2019 років, а загальні активи страховиків почали збільшуватися після спаду у зв'язку з нестабільним соціально-економічним становищем 2014 – 2016 років. Це означає, що збільшився обсяг контрольованих страховиками економічних ресурсів у вигляді грошових коштів. У 2015 – 2019 рр. можна спостерігати тенденцію до збільшення обсягу сформованих страхових резервів. У зв'язку з тим, що страхові резерви утворюються страховиками з метою забезпечення майбутніх виплат страхових сум і страхового відшкодування залежно від видів страхування (перестраховування), можна стверджувати про незначне зростання впевненості населення у виплатах. Валові страхові премії, отримані страховиками при страхуванні та перестраховуванні ризиків від страхувальників та перестраховувальників за 2019 рік, становили 53001,2 млн грн, що на 3633,7 млн грн більше порівняно з 2018 роком та на 9569,4 млн грн більше порівняно з 2017 роком.

Позитивна динаміка наведених вище показників є підтвердженням дієвості державного регулювання ринку фінансових послуг щодо підвищення надійності страхового ринку України і формування позитивного іміджу страхових компаній.

Таблиця 3.1 – Динаміка основних показники діяльності страхового ринку України

Показник	Значення за роками				
	2015	2016	2017	2018	2019
Кількість страхових компаній, од.	361	310	294	281	233
СК «LIFE»	49	39	33	30	23
СК «non-LIFE»	312	271	261	251	210
Загальні активи (згідно з формою 1 (П(С)БО 2)), млн. грн	60729,1	56075,6	57381,0	63493,3	63866,8
Обсяг сплачених статутних капіталів, млн грн	14474,8	12661,6	12831,3	12636,6	11066,1
Сформовані страхові резерви, млн грн	18376,3	20936,7	22864,4	26975,6	29558,8

Продовження таблиці 3.1

Показник	Значення за роками				
	2015	2016	2017	2018	2019
Валові страхові премії, млн грн, з них:	29736,0	35170,3	43431,8	49367,5	53001,2
від страхувальників-фізичних осіб	10239,5	13220,0	15555,6	18431,0	21632,0
від перестраховальників	6881,9	9070,7	14938,5	13588,4	12334,4
Чисті страхові премії, млн грн	22354,9	26463,9	28494,4	34424,3	39586,0
Чисті страхові виплати, млн грн	7602,8	8561,0	10256,8	12432,6	14040,5
Рівень чистих виплат, %	34,0	32,3	36,0	36,1	35,5

**Примітка.** Розраховано авторами за даними [8, 111].

Наявна система захисту прав споживачів на ринках фінансових послуг не повною мірою відповідає загальним принципам Організації економічного співробітництва та розвитку. У цьому аспекті проблемними є такі питання [112]: відсутність у вітчизняній нормативно-правовій базі з питань регулювання ринків фінансових послуг положень щодо забезпечення захисту прав споживачів фінансових послуг, недосконалість системи державного регулювання та нагляду за фінансовим сектором, низький рівень інформаційної прозорості, фінансової грамотності та обізнаності населення, відсутність дієвих механізмів захисту від ризиків та недосконала система вирішення спорів, пов'язаних з отриманням фінансових послуг, відсутність належного вибору фінансових послуг.

За розрахунками різних експертів [10], частка страхових платежів за особистим страхуванням в Україні становить усього 4–5%, тоді як у Західній Європі та США цей вид послуг займає близько 60%, в Японії – 80%, у Великобританії – 70%, у світі в середньому – 58,3%. Загальний обсяг страхових послуг на фінансовому ринку України в останньому десятиріччі за зібраними преміями дорівнював 0,06% світового обсягу і був меншим у 400 разів порівняно із США, у 60 разів – із Німеччиною, у 50 разів – із Францією [10]. Нацкомфінпослуг зазначає однією із проблем низьку якість страхових послуг, що призводить до порушення прав споживачів та недостатнє охоплення страховими послугами населення внаслідок низького рівня знань, довіри і страхової культури. У таблиці 3.2 наведено динаміку звернень Нацкомфінпослуг із питань надання страхових послуг страховими компаніями у 2012 – 2018 роках.

Таблиця 3.2 – Динаміка звернень до Нацкомфінпослуг із питань надання страхових послуг страховими компаніями протягом 2012–2018 рр.

Показник	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Загальна кількість звернень, од.	5184	8733	9645	5539	6245	6945	7781
Питома вага звернень з питань страхових послуг у загальній кількості, %	67,1	75,7	77,4	74,6	76,3	75,3	68,1
Звернення з питань страхових послуг, од.	3479	6615	7466	4226	4660	5231	5299

**Примітка.** Розраховано авторами за даними [10, 120].

За даними таблиці 3.2 можна узагальнити, що найбільша кількість звернень із питань страхових послуг припала саме на 2014 р., коли в Україні розпочалися воєнні дії на сході, що належить до винятків із причин настання страхових випадків, і страхові компанії відмовляли у виплаті страхових відшкодувань. Слід зазначити, що з липня 2013 р. розглядом звернень займається Сервісний центр обслуговування учасників ринків фінансових послуг при Нацкомфінпослуг. Більшість звернень від споживачів страхових послуг надходить з питань [164]:

- порушення строків виплати або зменшення суми страхового відшкодування;
- відмови у виплаті пені за несвоєчасне страхове відшкодування страховими компаніями;
- зменшення суми страхового відшкодування, безпідставних відмов страхової компанії у виплаті страхового відшкодування;
- визначення розміру відшкодування витрат, пов'язаних із пошкодженням транспортного засобу, не відповідно до порядку, встановленого законодавством.

Результативність роботи щодо захисту прав споживачів на ринку страхових послуг підтверджується тим, що з 2016 року по 2018 рік заявниками отримано страхове відшкодування понад 290 млн грн за результатами вжитих Нацкомфінпослуг заходів нагляду [121].

У всьому світі приділяють особливу увагу захисту прав споживачів страхових послуг, що є важливим складником підвищення їх довіри до страхових компаній. Зокрема, це можливо реалізувати через такі інфраструктурні елементи, як: об'єднання страховиків і страхувальників; страхові брокери; третейські суди; медіатори; фінансовий омбудсмен тощо. Об'єктивно необхідним є більш детальний розгляд перспектив подальшого розвитку інфраструктурних елементів із захисту прав споживачів страхових послуг в Україні.

Значна кількість звернень споживачів фінансових послуг, тривалість розгляду спорів у судах є спонукальними чинниками для запровадження альтернативного механізму розв'язання спорів в Україні, який би дав змогу розглядати скарги споживачів до постачальників фінансових послуг без застосування складної та тривалої судової процедури. Механізмом забезпечення захисту прав споживачів, який уже давно довів свою ефективність у розвинених країнах, є створення інфраструктурних елементи, як [53,167, 23]: об'єднання страховиків і страхувальників; страхові брокери; третейські суди; медіатори; фінансовий омбудсмен тощо. Запровадження в Україні інституту фінансового омбудсмена – незалежної особи, яка в позасудовому порядку вирішує суперечки між фінансовими установами та їх клієнтами є своєчасним та необхідним.

Ще одним заходом щодо модернізації ринку страхових послуг щодо захисту прав споживачів є впровадження діджитал-страхування [97] – це новий напрям у страхуванні, що передбачає використання нових

технологій (Інтернету, мобільних пристроїв або інших каналів електронної доставки) у страховій діяльності (для поширення контенту, інформації, реалізації страхових послуг та інше). Онлайн-страхування дає можливість скорочувати витрати за рахунок виключення з ланцюжка продажів страхових посередників, зменшення комісійних винагород, зниження витрат на оренду приміщень, зменшити ймовірність шахрайства, підвищити безпеку страхових операцій. У разі придбання поліса через страхового посередника є ризик не внесення останнім страхової премії, наслідком чого є те, що договір страхування не вступає в силу. Поряд із економічною ефективністю і безпекою діджиталізація у страхуванні характеризується зручністю. Кроком у даному напрямі є формування бази даних для збереження інформації про електронні страхові поліси. Онлайн-страхування є одним із методів підвищення рівня фінансової інклюзії в Україні, яка є складовою стратегії розвитку фінансового сектору України до 2025 р.

Підсумовуючи викладене, можна сказати, що сьогодні в Україні проблемі захисту прав споживачів на ринку страхових послуг приділяється достатньо уваги. Але, зважаючи на огляд тенденцій функціонування і розвитку вітчизняного страхового ринку, пріоритетами його модернізації щодо захисту прав споживачів в умовах кризових явищ можуть стати [67] :

- розвиток законодавчої бази щодо страхування, яка б враховувала сучасну ситуацію на ринку страхових послуг та інтереси як страховиків, так і їх клієнтів;

- модернізація галузевої структури та інфраструктури ринку страхових послуг відповідно до світових вимог та провідного досвіду розвинутих країн. Впровадження інституту фінансового омбудсмена в Україні як елемента захисту прав споживачів страхових послуг та інфраструктурних елементів страхового ринку;

- зміцнення довіри населення до страхового ринку за рахунок ризик-орієнтованого підходу проведення перевірок страхової діяльності, підвищення вимог до фінансової безпеки і надійності страхових компаній, формування позитивного іміджу страховиків;

- створення сучасної моделі ефективного управління страховими резервами; сприяння подальшому розвитку перестраховування; розвиток практичного маркетингу й обов'язкова організація ризик-менеджменту в страховій справі на основі підготовки відповідних фахівців;

- впровадження діджитал-страхування. Використання цифрових технологій у страхуванні дозволяє збільшити швидкість, гнучкість і масштабність діяльності страхових компаній, підвищує проінформованість споживачів, покращує реагування населення, зменшує ймовірність допущення помилок, дає можливість слідкувати за станом врегулювання претензій, підвищує рівень фінансової інклюзії.

- підвищення рівня фінансової грамотності і страхової культури населення.



### 3.3 Прогнозування заходів щодо елімінування впливу валютного курсу на розвиток виробничих підприємств та споживання населення

Основою ефективної світової економіки є забезпечення стабільності міжнародної валютно-фінансової системи, обмінних курсів і міжнародних розрахунків. Всі ці складові відіграють важливу роль у покращенні рівня життя та зменшенні бідності населення.

Світова фінансова криза виявила недоліки економічного нагляду на національних та регіональних рівнях, що стало підставою для здійснення інституціональних новацій із метою виявлення ризиків та задоволення різних потреб у фінансуванні. Для цього після щорічних зборів Міжнародного валютного фонду (МВФ) та Світового банку в 2009 р. був уточнений мандат Фонду, для того щоб охопити всі питання – макроекономічні та фінансового сектору, котрі впливають на глобальну стабільність [76, с. 37]. Отже, питання визначення ролі Міжнародного валютного фонду в антикризовому управлінні валютними відносинами є актуальною проблемою сучасних міжнародних економічних відносин.

Формою діяльності МВФ у галузі антикризового регулювання валютних відносин є тимчасове надання фінансування країнам-членам із метою допомоги у врегулюванні проблем платіжного балансу, тобто ситуації браку іноземної валюти внаслідок того, що валютні платежі членів Фонду іншим країнам перевищують їхні власні валютні надходження [76, с. 40].

Серед вагоміших світових подій 2015 р., які мають істотний вплив на глобальні валютні процеси, стало підвищення базової процентної ставки у США. Протягом 2009-2019 років антикризова політика США виявилась достатньо успішною – країні вдалося забезпечити стійке підвищення рівня зайнятості [144, с. 6] з одночасним зростанням вартості робочої сили (таблиця 3.3).

У 2009 році, на тлі фінансової кризи, американці намагалися знайти роботу і спостерігали за своїм інвестиційним резервом. Десятиліття по тому ситуація покращилася і розмір середньої зарплати у США залишається відносно стабільним. Таку тенденцію підтверджують дані Бюро статистики праці [182]: у 2019 році американці у віці від 25 до 54 років заробляли на 4% більше, ніж у 2009 році (після коригування даних на індекс інфляції).

Таблиця 3.3 – Динаміка рівнів безробіття у США за місяцями за період з 2009 р. по 2019 р.

Роки	Місяці року											
	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й	6-й	7-й	8-й	9-й	10-й	11-й	12-й
2009	7.8	8.3	8.7	9.0	9.4	9.5	9.5	9.6	9.8	10.0	9.9	9.9
2010	9.8	9.8	9.9	9.9	9.6	9.4	9.4	9.5	9.5	9.4	9.8	9.3

Продовження таблиці 3.3

Роки	Місяці року											
	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й	6-й	7-й	8-й	9-й	10-й	11-й	12-й
2011	9.1	9.0	9.0	9.1	9.0	9.1	9.0	9.0	9.0	8.8	8.6	8.5
2012	8.3	8.3	8.2	8.2	8.2	8.2	8.2	8.1	7.8	7.8	7.7	7.9
2013	8.0	7.7	7.5	7.6	7.5	7.5	7.3	7.2	7.2	7.2	6.9	6.7
2014	6.6	6.7	6.7	6.2	6.3	6.1	6.2	6.1	5.9	5.7	5.8	5.6
2015	5.7	5.5	5.4	5.4	5.6	5.3	5.2	5.1	5.0	5.0	5.1	5.0
2016	4.9	4.9	5.0	5.0	4.8	4.9	4.8	4.9	5.0	4.9	4.7	4.7
2017	4.7	4.6	4.4	4.4	4.4	4.3	4.3	4.4	4.2	4.1	4.2	4.1
2018	4.1	4.1	4.0	4.0	3.8	4.0	3.8	3.8	3.7	3.8	3.7	3.9
2019	4.0	3.8	3.8	3.6	3.6	3.7	3.7	3.7	3.5	3.6	3.5	3.7

**Примітка.** Розраховано авторами за даними [187].

За результатами аналізу зростання процентної ставки у США можна зробити висновок про такі глобальні наслідки:

- спрямування капіталів інших країн до ринків США;
- здорожчання долара відносно переважної більшості світових валют.

Останнє спровокувало певні країни до застосування «випереджаючої девальвації» національних валют, що могло мати руйнівний вплив на національні валютні системи (подібне призводить до значного знецінення валют економічно слабких країн, для яких, зрештою, посилюються кризові явища, що вимагає фінансової підтримки міжнародних фінансових інститутів) [144, с. 7]. В цілому логічно погодитися з думкою експертів [144, с. 8], що, якщо потоки капіталів досить чутливі до рівня процентних ставок, то і курсова динаміка найсильніших валют буде помітно реагувати на зміни у процентній ставці. Так, зростання різниці між ставками США та Німеччини, як представниці країн Європейського союзу з розвинутою економікою, упродовж 1980–1990-х років значною мірою корелювало із посилення долара відносно дойчмарки [144, с. 8]. Таким чином, зміна процентної ставки у США означала, що й багато інших країн будуть змушені тією чи іншою мірою переглянути власну процентну політику.

Треба зауважити, що підвищення процентної ставки США може виявити як позитивний, так і негативний вплив на економічну політику країн. Багато з таких країн можуть зіштовхнутись з нелегким вибором – вслід за США підвищувати власні процентні ставки для того, щоб запобігти відпливу капіталів, втрати резервів, послаблення національних валют, підвищення інфляції, чи утримувати діючий, відносно усталений рівень їх ставок для підтримки національної економіки і збереження конкурентних переваг [144, с. 14]. Але слід зазначити, що у літературних джерелах [76, 144, 187] не досліджується питання взаємного впливу валютної і фіскальної політики (що є актуальною проблемою). Треба зазначити логічність висновку [144, с.13] про те, що дієвість заходів фіскальної

політики критично залежать від режиму валютного курсу (за фіксованим курсом їх результативність посилюється, за гнучким – вища результативність досягається за використання монетарних інструментів). Водночас, можливості застосування фіскальних інструментів обмежені режимом валютного курсу. Фіскальні заходи мають безпосередній вплив на процентну ставку, зміна якої може приводити до зміни потоків капіталів, а з цим і параметрів складових валютної політики [144, с.13]. Тобто, при застосуванні заходів економічної політики рівень процентної ставки валюти може суттєво відрізнятись, навіть, в близьких за рівнем економічного розвитку країн. Отже, логічним висновком буде те, що для світових фінансів настає період пошуку нових валютних балансів. Не виняток і фінанси України. За підтримки МВФ та інших міжнародних фінансових інститутів, країні у 2015 р. вдалось уникнути дефолту і зміцнити фінансову базу [144, с. 14], що дозволило розраховувати на більш позитивне ставлення як до країни, так і до приватних інвесторів.

Характер валютних відносин залежить від реакції країни на зміну процентної ставки в іншій країні. А негативні наслідки такого впливу нівелюються підтримкою МВФ, який своїми заходами дозволяє підтримувати «проблемній країні» її платіжний баланс. Але підтримка МВФ має як позитивні, так і негативні сторони, тому дані проблеми досить є актуальними і потребують подальшого дослідження.

Також коливання глобальних фінансових ринків суттєво вплинули на фінансові та макроекономічні умови в країнах, що розвиваються, до яких відносять і Україну. В умовах бурхливих глобальних фінансових коливань країни, що розвиваються, досягають сильнішого економічного зростання, завдяки підтримки притоку іноземного капіталу. Але, коли глобальні фінансові умови напружуються (особливо це стосується світової фінансової кризи), економічна активність в країнах, що розвиваються, істотно знижується. Напруження на світових фінансових ринках, спричинене пандемією COVID-19, знову приводить країни, що розвиваються, до серйозних труднощів. Як задокументовано у Глобальному звіті про фінансову стабільність у квітні 2020 року [181], притік капіталу до країн, що розвиваються, швидко скорочуються в той час як глобальне неприйняття ризику зросло. Це інтегровані проблеми, з якими стикаються країни, що розвиваються, намагаючись протидіяти драматичним наслідкам вітчизняної дифузії вірусу. Відповідно до звичайної макроекономічної теорії, країни, що розвиваються, повинні мати можливість значною мірою компенсувати вплив глобальних фінансових шоків, спираючись на гнучкість обмінного курсу. Дійсно, гнучкість обмінного курсу валюти пом'якшує наслідки зовнішніх фінансових потрясінь [191], але не вистачає для забезпечення повної ізоляції населення. Глобальні фінансові умови впливають на кредитні ринки та макроекономічні умови, навіть, у країнах з гнучкими валютними курсами [193, 194]. Той факт, що гнучкість обмінного курсу не повністю захищає

ринки, що розвиваються, від глобальних фінансових потрясінь, викликав неодноразові дискусії щодо того, чи слід розробникам політики застосовувати додаткові інструменти політики.

Дискусія часто зосереджується на ролі заходів щодо управління потоками капіталу та валютного втручання, оскільки ці інструменти безпосередньо спрямовані на міжнародні фінансові операції. Однак зростає усвідомлення того, що макропруденційна політика сама по собі може відігравати важливу роль у стабілізації кредитних ринків, незважаючи на значну неоднорідність ефективності серед інструментів.

Макропруденційне регулювання — це заходи щодо зменшення системного ризику сфери фінансів і ризику виникнення фінансової кризи. Системною фінансовою кризою вважаються обставини, коли учасники фінансової сфери втрачають свою платоспроможність і ліквідність [91]. Термін «макропруденційне регулювання» виник в ХХ столітті як новий вид регулювання фінансового сектора. До основних завдань превентивних заходів макропруденційного регулювання відносять:

- зменшення ризиків фінансової системи;
- забезпечення стійкості фінансової системи перед зовнішніми факторами;
- вирівнювання фінансового циклу шляхом запобігання «роздуття мильних бульбашок».

Спираючись на минулий досвід, країни, що розвиваються, прийняли більш жорсткий рівень макропруденційного регулювання, який передбачає широкий спектр політичних заходів щодо стримування системної вразливості та захисту фінансової стабільності; ефективніше протистояти макроекономічним наслідкам глобальних фінансових потрясінь. Передумова, що лежить в основі аналізу макропруденційного регулювання, полягає в тому, що, посилюючи баланс, обмежуючи ризик виникнення дефіциту іноземної валюти – можна посилити стійкість вітчизняного фінансового сектору і тим самим макроекономічну стабільність.

Фахівцями Міжнародного валютного фонду (МВФ) [174] виділено фактори, що впливають на грошово-кредитну політику при макропруденційному регулюванні, а саме:

- ступінь жорсткості макропруденційного регулювання;
- канали, за допомогою яких макропруденційне регулювання впливає на стійкість грошово-кредитної політики;
- побічні ефекти, спричинені транзитом грошових ресурсів між країнами.

Ключовий результат аналізу, проведеного МВФ, полягає в тому, що макропруденційне регулювання може зменшити макроекономічний вплив глобальних фінансових потрясінь в країнах, що розвиваються. Більш конкретно, жорсткіший рівень макропруденційного регулювання зменшує чутливість зростання ВВП до коливання премій за ризик та зміни потоків

іноземного капіталу. На цій основі фахівцями МВФ було зроблено прогноз зростання (зниження) ВВП у 2021 році (таблиця 3.4) [174].

Таблиця 3.4 – Прогноз зміни ВВП країн, що розвиваються залежно від впливу факторів грошово-кредитного регулювання у 2021 році

Країна	Зміна показника ВВП, %
Албанія	8,0
Білорусь	3,5
Боснія та Герцеговина	3,5
Болгарія	6,0
Хорватія	4,9
Венгрія	4,2
Косово	7,5
Молдова	4,1
Чорногорія	6,5
Північна Македонія	7,0
Польща	4,2
Румунія	3,9
Росія	3,5
Сербія	7,5
Турція	5,0
Україна	3,6

**Примітка.** Систематизовано авторами за даними [174].

Гасіння ефектів макропруденційного регулювання не визначається конкретним набором інструментів: натомість широкий спектр макропруденційних заходів таких як орієнтація на ліквідність, капітал, валютні ризики, і, мабуть, ризикові форми кредитування відіграють певну роль у підвищенні макроекономічної стійкості. Однак, послаблюючі впливи різних інструментів неоднорідні та залежать від конкретного типу глобального фінансового шоку, що вражає економіку. Макропруденційне регулювання також може сприяти стабілізації реального зростання кредиту та номінальних і реальних обмінних курсів. Однак, підтримання постійно високого рівня макропруденційного регулювання не є витратним, оскільки макропруденційне регулювання має симетричні затухаючі ефекти: воно послаблює негативний вплив на ВВП від посилення глобальних фінансових криз, але також обмежує зростання ВВП, коли фінансові умови стабільні. Цей висновок вимагає проведення додаткових досліджень щодо оптимального регулювання макропруденційного регулювання залежно від внутрішніх та зовнішніх фінансових умов конкретної країни. Макропруденційне регулювання може посилити макроекономічну стійкість грошово-кредитної політики та більш антициклічно впливати на глобальні фінансові потрясіння. Емпіричні дані, отримані МВФ [174] свідчать про те, що при низьких рівнях макропруденційного регулювання, центральні банки у країнах, що розвиваються, як правило, збільшують відсоткові ставки, коли глобальні фінансові умови напружуються через проблеми з фінансовою

стабільністю, що виникають внаслідок зміни валютних курсів та відтоку капіталу. Однак при більш високих рівнях макропруденційного регулювання центральні банки прагнуть реагувати більш антициклічно, особливо з боку зниження відсоткових ставок. Це означає, що країни, які увійшли в глобальну пандемію поряд з більш суворим рівнем макропруденційного регулювання повинні мати можливість більш рішучої зміни монетарної політики, незважаючи на різке зростання глобального несприйняття ризику. Це особливо важливо в умовах надзвичайного скорочення внутрішнього та зовнішнього попиту, викликаного пандемією COVID-19. Водночас емпіричний аналіз показує, що макропруденційне регулювання, здається, не має відчутного впливу на грошову політику щодо припливів капіталу, яка залишається проциклічною.

Щодо можливих побічних ефектів, пов'язаних з макропруденційним регулюванням, аналіз не виявляє згубний вплив регулювання на зростання середнього рівня ВВП. Однак цей результат слід трактувати обережно, враховуючи проблеми ендогенності. Аналіз також не виявляє жодних доказів негативних перебігів транзиту. Навпаки, вищий рівень макропруденційного регулювання в певній країні посилює її фінансову стійкість до різких змін потоків капіталу.

Обмеження вразливості фінансової системи до реверсів в потоках капіталів та змін валютного курсу, приймаючи до уваги значну роль балансових ефектів в поведінці кредиторів та позичальників, може бути серйозним чинником фінансової нестабільності. Тому можна розглядати різні можливості для майбутніх досліджень. По-перше, слід враховувати симетричні затухаючі ефекти макропруденційного регулювання проти позитивних і негативних глобальних фінансових потрясінь для кращого розуміння оптимального регулювання грошово-кредитної політики відповідно до внутрішніх та зовнішніх подій. По-друге, рекомендовано розглядати можливості більш високого рівня макропруденційного регулювання задля зменшення вплив глобальних фінансових потрясінь з урахуванням внутрішніх макроекономічних умов. Такі дослідження можуть довести можливість компенсування впливу глобальних потрясінь шляхом оперативного коригування макропруденційного регулювання шляхом ослаблення регулювання, коли настає несприятливий шок. Визначення нових можливостей макропруденційного регулювання може зменшити глобальні фінансові потрясіння, стабілізувати зростання кредитів, обмінний валютний курс і дозволить монетарній політиці реагувати більш прогресивно і антициклічно.

## Розділ 4

# МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ СТРАХОВОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ КРИЗИ

### 4.1 Управління ризиками страхових компаній для забезпечення їх стійкого функціонування в кризовий період

Фінансова стабільність або надійність страхових компаній набуває великого значення останніми роками, особливо в умовах фінансової кризи, що розпочалася на світовому ринку ще у 2008 році. І той факт, що прямий вплив фінансової кризи на страхову галузь був менш помітним, ніж на банківську галузь (за підрахунками МВФ, загальні втрати списань за кредитами та цінними паперами США для банківської галузі становили від 725 до 820 мільярдів доларів, тоді як для страхової галузі вони становили від 160 до 250 мільярдів доларів), не може відмінити того, що фінансова криза та наступна рецесія привнесла суттєві зміни на інституційний та діловий ландшафт, в якому діє страхова галузь [171].

Оскільки страховий сектор виступав як стабілізуючий фактор під час значного напруження у світовій фінансовій системі, і його стабільність сприяє загальній фінансовій стабільності усіх ланок економіки держави, зацікавленими у підтримці його стабільності є не тільки безпосередньо страхові компанії, але й політики, регулятори та страхувальники, а саме всі фізичні особи й домогосподарства і всі юридичні особи різних організаційно-правових форм власності й галузей, які схильні до різних ризиків. До того ж, аналіз різних видів господарської діяльності та пов'язаних із ними відносин свідчить, що вплив світової фінансової кризи на страхову галузь є складним за своєю природою, оскільки він може мати потенціал одночасного впливу на всі різні типи ризику, яким піддаються страхові компанії. Отже, через те, що глобальна фінансова криза негативно впливає на всі аспекти бізнесу страхових компаній, існує необхідність зосередження уваги на основних видах діяльності страховиків та необхідності подальшого вдосконалення цілісного управління ризиками та управлінні капіталом глобальних та регіональних страховиків з метою подолання проблем, що нав'язані фінансовою кризою.

Ризик є передумовою виникнення страхових відносин, без нього не існує страхування, бо без ризику немає страхового інтересу. Ризик визначає межі страхового захисту. За своїм змістом ризик є подією з негативними, особливо невігідними економічними наслідками, які можуть виникнути в майбутньому в будь-який момент у невідомих масштабах. Власне фактор ризику і необхідність покриття можливої шкоди в результаті його прояву викликають потребу в страхуванні. Через страхування будь-яка людська діяльність захищена від випадковостей [13].

Страхування як специфічний вид діяльності потребує відповідного підходу до класифікування страхових ризиків. Оскільки страхування

ґрунтується на розподілі збитків, понесених кількома особами, на всю сукупність застрахованих осіб, страхові компанії можуть розглядатися як інституціональні пули, головна роль яких полягає у об'єднанні ризиків багатьох застрахованих, зборі премій та відшкодуванні окремих фінансових збитків від події, визначеної у страховому полісі. Для того, щоб мінімізувати свою надмірну схильність до страхових ризиків, таких, що перевищують рівень їх утримання, страхові компанії передають усі або частку передбачених ризиків на перестраховування або, використовуючи інноваційні механізми передачі ризиків, інвесторам ринків капіталу. Крім того страхові компанії є одними з основних інституційних інвесторів. Обґрунтуванням їх інвестиційних операцій є необхідність отримання додаткового доходу та збільшення здатності відшкодувати збитки. Крім учасників, з якими безпосередньо мають відносини страхові компанії на страхових, перестраховувальних ринках та ринку капіталу, важливий вплив на страхові компанії здійснює уряд, який визначає нормативно-правову базу для страхової діяльності, та рейтингові агентства, які оцінюють кредитну та фінансову стійкість страхових компаній, визначають їх успішність у сфері страхування, перестраховування та на ринках капіталу. Хоча страхові ризики є головним напрямком управління ризиками страхових компаній, вищезазначені відносини є джерелом багатьох інших ризиків, з якими стикаються страхові компанії.

Економічна природа страхування потребує дослідження природи ризиків, з якими має справу страховик у своїй діяльності, для проведення аналізу їх впливу на фінансові результати діяльності страхової компанії. Ризик як складне багатогранне явище можна охарактеризувати за допомогою різних критеріїв, пов'язаних з походженням, місцем, величиною, особливостями їх прояву та іншими обставинами ризиків. Перш за все, потрібно приймати до уваги, що страхування поширюється тільки на страхові ризики, але і на ті, які можна виміряти фінансово [39].

Існує доволі широкий перелік різних підходів до класифікації страхових ризиків. Умовно ризики можна поділити на такі:

- ризики, які пов'язані зі страховою діяльністю;
- ризики, не пов'язані зі страховою діяльністю.

У свою чергу, ризики, які не пов'язані зі страховою діяльністю, класифікують таким чином:

- залежно від сфери виникнення: зовнішні та внутрішні;
- залежно від джерела небезпеки (походження): природні (природні ризики, об'єктивні) та антропогенні (суб'єктивні);
- за кількісними параметрами (величиною збитку) ризики можуть бути: катастрофічними, великими, середніми та малими;
- з огляду на тривалість у часі ризики можна поділити на короткочасні й постійні;
- за ознакою природи ризиків розглядають чисті й спекулятивні ризики;



– залежно від характеру наслідків ризику можуть бути: допустимими, критичними та катастрофічними;

– залежно від обставин виникнення виділяють групи ризиків: політичні, економічні (комерційний, ціновий, відсотковий, податковий, інвестиційний, виробничий, фінансово-кредитний) екологічні, транспортні, технічні, підприємницькі, сільськогосподарські тощо.

Характерною особливістю страхового бізнесу є те, що страхування як основний вид послуг страхової компанії – це один з методів управління ризиком, водночас страхова компанія, як суб'єкт ринку сама схильна до впливу низки ризиків. Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (Нацкомфінпослуг) ризик страховика визначається як ймовірна подія, що може призвести до отримання непередбачуваних збитків або іншим чином негативно вплинути на діяльність страховика і на його здатність виконувати свої зобов'язання [124].

Ризики, пов'язані зі страховою діяльністю, поділяються на такі:

– ризики, що приймаються за договорами страхування;  
– ризики, пов'язані з обслуговуванням договорів [58; 113, с. 19; 19, с. 24].

Надання послуг із страхового захисту за прийнятими ризиками є основною діяльністю страхової компанії. Класифікацію цих ризиків можна подати таким чином:

– за обсягом відповідальності страховика: індивідуальні (характерні для окремих особливих предметів) та універсальні (належать до відповідальності страховика за більшістю договорів страхування);

– залежно від спеціалізації і наявності ліцензії на даний вид діяльності (залежно від об'єкта):

- ризики, пов'язані з життям, здоров'ям, працездатністю страхувальника або застрахованої особи (особисте страхування);

- ризики, пов'язані з володінням, розпорядженням майном (страхування майна);

- ризики, пов'язані з відшкодуванням страхувальником заподіяної ним шкоди особі або майну фізичної особи, а також шкоди, заподіяної юридичній особі (страхування відповідальності).

Отже, специфіка ризиків, прийнятих за договорами страхування, полягає в можливості настання певної події, яка є підставою для виникнення обов'язку страховика здійснити страхову виплату.

До ризиків, пов'язаних з обслуговуванням договорів (іноді їх називають технічними ризиками страховика або ризиками відповідальності), відносять:

- ризик андеррайтингу (системи оцінювання ризиків);
- ризик неефективного перестрахування;
- ризик управління портфелем;
- ризик правильного розрахунку страхових тарифів;

- ризик формування та інвестування страхових резервів тощо.

Також всі ризики, що здійснюють вплив на діяльність страхових компаній поділяють на індивідуальні (всі ризику андеррайтингу, кредитний та інвестиційний ризики, ризик перестраховання, оперативний ризик тощо), систематичні (ризики зміни в ринковій інфраструктурі, змін у чинному законодавстві, зміни уподобань споживачів страхових послуг) та системні (ризики навколишнього середовища, політичні й економічні ризики, наприклад, ризики інфляції чи зміни відсоткової ставки, зміни вартості інвестиційних ресурсів) [56]. Але, безумовно, слід приділяти увагу й розподілу всіх вищезначених ризиків за напрямками діяльності страхових компаній, а саме як:

- ризики страхування і перестраховання (за основною діяльністю страховика);
- інвестиційні ризики;
- управлінські ризики.

Відповідно до Вимог організації і функціонування системи управління ризиками страховика та Директив Solvency II (Європейські стандарти платоспроможності для страхових компаній) встановлено класифікацію ризиків страхових компаній, що подано у таблиці 4.1.

Таблиця 4.1 – Класифікація ризиків страхових компаній

Відповідно до Розпорядження Нацкомфінпослуг від 04.02.2014 № 295	Відповідно до Solvency II
1. Андеррайтинговий ризик (страховий)	
Для ризикового страхування	Для страхування життя
<ul style="list-style-type: none"> <li>– ризик недостатності премій і резервів</li> <li>– катастрофічний ризик</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– ризик збільшення рівня смертності;</li> <li>– ризик збільшення тривалості життя;</li> <li>– ризик непрацездатності та шкоди здоров'ю;</li> <li>– ризик зростання витрат на ведення справи;</li> <li>– ризик зміни розміру ануїтетів;</li> <li>– ризик розірвання договорів;</li> <li>– катастрофічний ризик</li> </ul>
2. Ринковий ризик	
<ul style="list-style-type: none"> <li>– ризик інвестицій в акції (ризик капіталу)</li> <li>– ризик процентної ставки</li> <li>– валютний ризик</li> <li>– ризик спредів</li> <li>– майновий ризик (ризик нерухомості)</li> <li>– ризик ринкової концентрації</li> </ul>	
3. Ризик дефолту контрагента або погіршення кредитоспроможності контрагентів та дебіторів за страховими та перестраховими операціями протягом наступних 12 місяців (кредитний ризик)	

Продовження таблиці 4.1

Відповідно до Розпорядження Нацкомфінпослуг від 04.02.2014 № 295	Відповідно до Solvency II
4. Операційний ризик	
ризик фінансових втрат страховика, що виникає через недоліки управління, процесів оброблення інформації, контрольованості, безперервності роботи, надійності технологій, а також помилки та несанкціоновані дії персоналу	правові ризики, ризики стратегічних рішень та репутаційні ризики
5. Ризик учасника фінансової групи	5. Ризик ліквідності

**Примітка:** Розроблено автором на основі роботи [50; 124].

Окремої уваги заслуговують результати досліджень, що проводяться різними міжнародними організаціями щодо виявлення найвпливовіших ризиків саме на фінансову стабільність страхових компаній (практичний аспект). Так, EIOPA (EUROPEAN INSURANCE AND OCCUPATIONAL PENSIONS AUTHORITY) опублікувало звіт про фінансову стабільність, у якому міститься детальна кількісна та якісна оцінка основних ризиків, що впливають на страховий та професійний пенсійний сектори у Європейській економічній зоні. Результати свідчать, що прибутковість інвестиційного портфеля, платоспроможність, банківські ризики, ризики андеррайтингу, концентрація на національному внутрішньому ризику та кіберризик - це шість основних ризиків та викликів з точки зору значущості для страховиків [178]. А серед причин банкрутства страхових компаній (640 випадків), наприклад, зафіксованих у США, зазначаються такі:

- брак страхових резервів (145 випадків);
- демпінг (86 випадків);
- шахрайство (44 випадки);
- переоцінені активи (39 випадків);
- катастрофічні збитки (36 випадків);
- значні зміни в стратегії ведення бізнесу (28 випадків);
- невдале злиття чи поглинання (26 випадків);
- неплатоспроможність перестрахових компаній (22 випадки) [90].

Протягом останніх років, з початку світової фінансової кризи 2008 року, в Україні спостерігається тенденція до суттєвого зменшення кількості страхових компаній як з ризикового страхування, так і зі страхування життя (рисунок 4.1). І незважаючи на те, що в наявності поступове збільшення сум валових страхових премій і відповідно валових страхових виплат, не можна назвати страховий ринок повною мірою стабільним, оскільки його учасники підпадають під загальноекономічні ризики: інфляції, валютний ризик через зниження курсів національної валюти по відношенню до іноземних валют, відсотковий ризик. До того ж рівень виплат, що демонструють вітчизняні страховики, є значно нижчим за світові показники (рисунок 4.2).

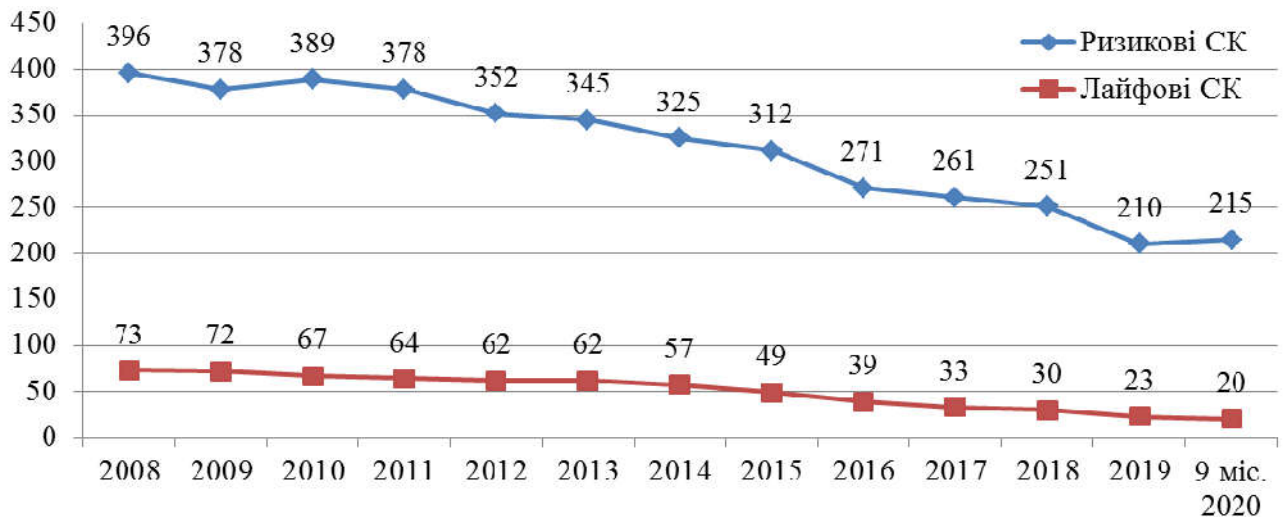


Рисунок 4.1 – Динаміка кількості страхових компаній в Україні за 2008–2020 роки

Примітка. Складено авторами на основі [41].

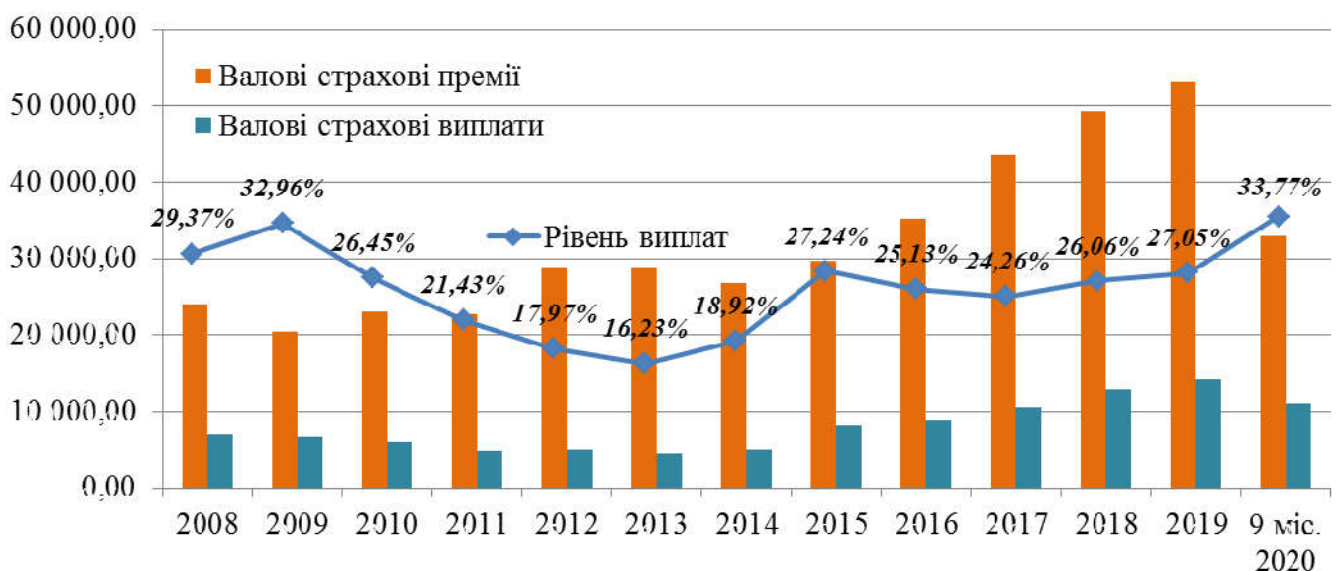


Рисунок 4.2 – Динаміка показників страхових надходжень та страхових виплат в Україні за 2008–2020 роки

Примітка. Складено авторами на основі [41].

Вплив глобальної фінансової кризи на діяльність страхових компаній і страхову галузь в цілому можна розглядати з декількох точок зору, які можуть бути суттєвими, а саме: діяльності уряду й рейтингових агенцій в період кризи й після неї, впливу кризи на процес андеррайтингу в страхових компаніях, проблеми й результати інвестиційної та перестраховальної діяльності у кризовий та посткризовий періоди, регіональні особливості ведення бізнесу тощо. Першочергово довіру громадськості до страхової галузі формують за рахунок встановлення

певних вимог та обмежень щодо діяльності страхових компаній на законодавчому рівні. Роль уряду полягає в регулюванні (встановленні правил, що регулюватимуть діяльність страхових компаній) та нагляді (нагляді за страховими компаніями з метою забезпечення дотримання встановлених правил) за страховою галуззю із метою насамперед захисту клієнтів. Додатково подана рейтинговими агенціями зведена інформація про фінансову стійкість страховиків також впливає на довіру населення й на вибір певного страховика. В області андеррайтингу найбільшого впливу зазнаватиме страхування фінансово-кредитних ризиків (іпотечне страхування, страхування фінансових гарантій тощо), ризиків невиконання зобов'язань перед контрагентами та довгострокове накопичувальне страхування (страхування життя та пенсій) [197] через їх безпосередній зв'язок із банківським сектором, але в цілому вплив фінансової кризи на різні види страхування визначається ще й зменшенням загальної економічної діяльності, адже рівень доходу безпосередньо впливає і на страховий попит.

Зазвичай результати інвестицій страховиків є позитивними та забезпечують додатковий дохід, який страховики використовують для компенсації негативних результатів в андеррайтингових операціях, надання більш конкурентних умов страхування страхувальникам та вищого прибутку інвесторам. Однак фінансова криза може спричинити значні турбуленції на ринку капіталу, що матиме негативні наслідки для страхових компаній. Ризик, пов'язаний з інвестиціями, має три основні складові [171]:

- ціновий ризик або ризик збитків, спричинених зменшенням ринкової вартості активів, що знаходяться в інвестиційних портфелях страховиків;

- ризик дефолту, який, як правило, дуже низький, оскільки страховики зазвичай інвестують в високозахищені цінні папери інвестиційного класу;

- процентний ризик, який залежить від руху процентних ставок.

Проведене дослідження свідчить про наявність великої кількості підходів щодо класифікації ризиків страхових компаній, які враховують як національні так і світові особливості функціонування страхового ринку, і кожний з них можна застосовувати залежно від обставин і ситуативних цілей класифікування. Але саме це розмаїття не дозволяє розробити й запровадити єдину систему управління такими ризиками, що є об'єктивною необхідністю і своєрідною відповіддю на виклики глобалізації та євроінтеграції [57, с. 44].

Класичний підхід до формування структури системи управління ризиками передбачає наявність наступних етапів [142]:

- ідентифікація або розпізнавання ризиків (виявлення ризику, тобто визначення того, що піддається небезпеці ризику, та ідентифікація діючих причин і ризиків, що призводять до отриманого результату);

- оцінювання потенційних наслідків настання ризику (аналіз і оцінювання ризиків);
- безпосередньо управління ризиком, тобто вибір певних методів, що дають змогу оптимізувати наслідки настання ризику (утримання ризику чи його передача);
- контроль за ризиками (уникнення ризику, фактичне ухилення від ризикованої діяльності; зменшення (мінімізація) ризику за рахунок проведення превентивних заходів; обмеження (локалізація) ризику; розсіювання (поділ) ризику);
- адміністрування ризиків (впровадження прийнятих рішень щодо методів управління ризиками в усі підрозділи та функції компанії);
- моніторинг конкретних дій, пов'язаних з управлінням ризиками.

Беручи до уваги реальну економічну ситуацію в світі з численними фінансовими кризами, страхові компанії, з метою контролю своєї фінансової стійкості для уникнення стану неплатоспроможності або банкрутства, досягнення більш високих фінансових результатів поряд із виконанням вимог законодавства щодо платоспроможності й розміру капіталу страхових, мають запровадити певну систему ризик-менеджменту, яка б враховувала як національні особливості страхового ринку, так і міжнародні стандарти. Ризик-менеджмент представляє собою цілеспрямовану діяльність компанії щодо ідентифікації, оцінювання та контролю за ризиками, які можуть завдати небезпеки ресурсам страхової компанії, її здатності виконувати страхові зобов'язання та приносити прибуток. Ця діяльність дозволяє звести до мінімуму ймовірність реалізації ризиків і розроблення можливих сценаріїв дій щодо їх уникнення, мінімізації та фінансування [19, с. 25].

Починаючи з законодавчо встановлених вимог до страхових компаній слід зазначити, що відповідно до Закону України «Про страхування» страховики зобов'язані дотримуватися таких умов забезпечення платоспроможності [3]:

- наявності сплаченого статутного фонду для страховиків-резидентів або гарантійного депозиту для філій страховиків-нерезидентів та наявності гарантійного фонду страховика (мінімальний розмір статутного фонду (гарантійного депозиту) страховика, який займається видами страхування іншими, ніж страхування життя, встановлюється у сумі, еквівалентній 1 млн євро, а страховика, який займається страхуванням життя, 10 млн євро за валютним обмінним курсом валюти України);
- створення страхових резервів, достатніх для майбутніх виплат страхових сум і страхових відшкодувань (страховики зобов'язані формувати і вести облік страхових резервів у порядку та обсягах, встановлених законодавством, а також інвестувати кошти страхових резервів в активи певних, встановлених законодавством, категорій з урахуванням безпечності, прибутковості, ліквідності, диверсифікованості. Обмеження щодо максимальних обсягів активів кожної категорії, вимоги до

якості таких активів, вимоги щодо наявності та рівня кредитного рейтингу активів певних категорій, банків та емітентів цінних паперів, у яких розміщуються кошти страхових резервів, встановлюються уповноваженим органом);

– перевищення фактичного запасу платоспроможності страховика над розрахунковим нормативним запасом платоспроможності.

Також в умовах євроінтеграції Україна поступово готується до переходу на міжнародні стандарти SOLVENCY II, закріплені Директивою 2009/138/ЄС Європейського Парламенту й Ради від 25 листопада 2009 р. «Про початок та продовження бізнесу із страхування й перестраховування», метою яких передбачається встановлення меж діяльності страхових компаній і забезпечення фінансової стабільності страхових ринків за рахунок розширення прозорості і дисципліни учасників ринку [50].

Окремої уваги в SOLVENCY II також приділяють оцінюванню достатності капіталу. Зазвичай щоб зберегти безпеку та надійність страхових компаній, регуляторні органи застосовують вимоги до капіталу на основі ризиків замість правил, які обмежують інвестиції та контракти страховиків. Оперативне виконання вимог до капіталу, пов'язаних із ризиками, які несе кожна компанія, може запевнити страхувальників у цілісності їх інвестицій у свої компанії, не створюючи надмірних витрат для страховиків, що може зменшити їх здатність виконувати функції ефективних фінансових посередників. Така політика найкраще працює тоді, коли вимоги до капіталу належним чином відображають ризики, на які покладається кожен страховик, коли активи та зобов'язання страхових компаній оцінюються справедливо на фінансових ринках, і коли страховики можуть продати свої ризиковані активи, якщо це необхідно, без суттєвих штрафів. Встановлення вимог до капіталу, основане на оцінюванні ризику, може найкращим чином виявити конкретні ризики, під дію яких підпали страхові компанії, і, коли необхідно пов'язати потребу в капіталі, з ризиками, а не поставити їх у залежність від окремих активів та зобов'язань [196; с. 27]. Так, у SOLVENCY II оцінювання достатності капіталу здійснюється в три етапи:

1. Кількісне оцінювання – оцінювання балансу й вимог до капіталу (вимоги з платоспроможності, мінімального розміру капіталу та власних коштів).

2. Якісне оцінювання – управління ризиками й оцінювання повної платоспроможності (створення власної системи управління й оцінювання ризиків).

3. Створення зовнішньої звітності – контрольна звітність та розповсюдження інформації (прозорість інформації, своєчасність звітності) [160].

Якщо у межах першого етапу для розрахунку окремих ризик-модулів і для повного оцінювання вимог достатності капіталу дозволяється застосування як стандартних моделей, так і частково-внутрішніх (враховує

специфіку страховика але не потребує уточнення параметрів) та цілком внутрішніх моделей (повною мірою відображає специфіку страховика), то на другому етапі кожна страхова і перестраховальна компанія повинні здійснювати власне оцінювання ризиків і платоспроможності (ORSA), тобто розробити власну систему управління ризиками.

Так, серед основних вимог Директиви ЄС до управління ризиками страхових компаній виділяють [31]:

- здійснення основної функції управління, а саме впровадження методів управління ризиками та аналізу, оцінювання й контролю ризиків;
- проведення самостійного оцінювання власних ризиків;
- здійснення та документування процесу управління ризиками;
- здійснення операційного внутрішнього аудиту;
- здійснення актуарної функції.

Першим кроком України у процесі переходу до міжнародних стандартів було підписання Нацкомфінпослуг розпоряджень, відповідно до яких в кожна страхова компанія станом на 30.06.2014 повинна була діяти в рамках системи управління ризиками та щорічно проводити стрес-тестування, розкривати інформацію щодо ключових ризиків та результатів проведених стрес-тестів. Стрес-тестування здійснюється з урахуванням таких положень [125]:

- стрес-тестування має бути спрямоване на перевірку вразливості страховика до ризиків і на достатність капіталу;
- страховик має враховувати лише події, що можуть призвести до суттєвих фінансових втрат;
- при виборі стресової ситуації для стрес-тестування розглядаються події, що траплялися в минулому, або гіпотетичні ситуації, що раніше не спостерігались, але можуть трапитись у майбутньому;
- надійність і точність моделі, що використовується страховиком для стрес-тестування, необхідно регулярно перевіряти та вдосконалювати.

Вплив стресу на фінансовий стан страховика вимірюється через зміну величини фактичного запасу платоспроможності (нетто-активів) щодо кожної окремої події (стресу) станом на 31 грудня року, за який подаються звітні дані до Нацкомфінпослуг.

Стрес-тестування як спосіб оцінювання фінансового стану страхової компанії та її ризиків є актуальним для страхових компаній і дає їм [52; с. 87] можливість:

- виявити слабкі місця існуючої бізнес-моделі;
- поліпшити корпоративне управління;
- розвивати необхідну стратегію попередження і пом'якшення ризиків;
- проводити моніторинг адекватності резервів.

Незважаючи на наявність деяких недоліків стрес-тестування, наприклад, моделювання нескінченного числа сценаріїв, комбінації ризиків, які можуть не поєднуватися на практиці, статичність сценаріїв, стрес-



тестування може бути дієвим механізмом управління ризиками страхових компаній.

Отже, оскільки страхові компанії мають велике значення для стабільності фінансових систем, головним чином завдяки тому, що вони є великими інвесторами на фінансових ринках, і відповідно зростають зв'язки між страховиками та банками, а також через те, що вони захищають фінансову стабільність домогосподарств та підприємств, страхуючи їх ризики, фінансова стабільність та платоспроможність самих страховиків є підґрунтям загальної фінансової стабільності. Саме в умовах, коли страховики приймають на себе відповідальність за ризики своїх клієнтів, іноді специфічні та великі ризики, вони повинні багато уваги приділяти ризик-менеджменту власних ризиків для запобігання ситуацій зниження власної фінансової стабільності й платоспроможності. Кожен з ризиків, до яких схильна страхова компанія, має бути ідентифікованим і оціненим з відповідним виявленням того, що саме підпадає під ризик (окремий відділ страховика чи певний напрямок діяльності) і в яких умовах. Запроваджена у страховій компанії система управління ризиків має додержуватись певних принципів і виконувати обумовлені функції в межах розроблених страховиком управлінських процедур і із залученням кваліфікованих управлінських кадрів. Загальна ефективність внутрішньої системи управління ризиками страховика повинна підлягати постійному моніторингу й контролю не тільки з боку керівництва страхових компаній, а й регуляторних органів.

#### **4.2 Моделювання оптимальної структури страхового портфеля як характеристики фінансової стійкості страховиків**

Питання забезпечення фінансової стабільності вітчизняної економіки є взаємозв'язаним із відповідною фінансовою стабільністю усіх її ланок, особливо тих, що залучені до здійснення операцій на фінансових та інвестиційних ринках, поєднують інтереси різних галузей економіки, створюють умови для безперервної господарської діяльності, захищають від непередбачуваних несприятливих подій, що можуть загрожувати як підприємницькій діяльності, так і добробуту окремих осіб та домогосподарств.

Ланкою, що з'єднує підприємства, фінансові інститути, домогосподарства і державний сектор, є страхові компанії, які пропонують усім учасникам економічної діяльності покриття фінансових ризиків і відповідно страховий захист суспільного відтворення та підтримки досягнутого рівня життя населення.

На світових фінансових ринках страхування розглядається як стабілізуюча сила, оскільки [18, с. 90] :

– по-перше, підхід до формування страхових фондів і фінансування страховиків в цілому за рахунок страхових внесків та

використання актуарних економіко-математичних методів для розрахунку їх розміру дає підстави стверджувати, що на відміну від банків і багатьох інших фінансових посередників, страховики навряд чи стикнуться із проблемою ліквідності, адже впевненість у фінансуванні підтверджується додатково закріпленими ліквідними запасами;

– по-друге, страховий сектор може сприяти фінансовій стабільності або нестабільності через свою здатність поглинати, створювати або посилювати макроекономічні потрясіння.

Питанням фінансової стабільності (стійкості, надійності) страхових компаній окремо та страхового ринку в цілому приділяється достатньо уваги. Поряд із цим окремо здійснюється акцент саме на факторах, критеріях фінансової стійкості та платоспроможності страховиків.

Поняття «фінансова стійкість страхової компанії» найбільш широко трактується [149] як такий стан організації її грошових потоків (вхідних і вихідних), за якого страхова компанія здатна своєчасно та в повному обсязі виконувати свої зобов'язання (не тільки поточні, але й ті, що виникають за негативного впливу як зовнішніх, так і внутрішніх чинників) відносно всіх суб'єктів ринку протягом визначеного часу за рахунок залучених і власних ресурсів, забезпечувати відновлення своїх фінансових показників за будь-якого несприятливого впливу до бажаного або оптимального рівня, адаптуватися до постійно змінюваного економічного середовища, використовувати нові обставини, властивості та відносини для цілеспрямованого і динамічного розвитку страховика на основі зростання прибутку й капіталу в даний час і в прогнозованій перспективі.

Вважається, що фінансова стабільність і платоспроможність страхових компаній можуть бути досягнуті за рахунок додержання страховиками вимог діючого законодавства щодо фінансових показників страхових компаній та певних особливостей страхової діяльності, що здійснюється, а також проведення ефективної страхової політики, що має бути спрямована на виконання страховиками своїх зобов'язань за укладеними договорами, підвищення фінансових показників діяльності компанії, ефективне управління й адміністрування страхової організації - юридичної особи як суб'єкта фінансового ринку країни.

Відповідно до законодавства умовами забезпечення платоспроможності страховиків є [3]:

- наявність сплаченого статутного фонду;
- наявність гарантійного фонду страховика; перевищення фактичного запасу платоспроможності страховика над розрахунковим нормативним запасом;
- створення страхових резервів, достатніх для майбутніх виплат страхових сум і страхових відшкодувань.

Чинним законодавством встановлено мінімальний розмір статутного фонду страховика, який займається видами страхування іншими, ніж

страхування життя, в сумі, еквівалентній 1 млн. євро, а страховика, який займається страхуванням життя - 10 млн євро за валютним обмінним курсом валюти України. Статутний фонд повинен бути сплачений виключно в грошовій формі за їх номінальною вартістю. Допускається сплата грошової частки державними цінними паперами, але не вище 25% загального розміру статутного фонду. Для формування статутного фонду забороняється використовувати векселі, кошти страхових резервів, нематеріальних активів, а також кошти, одержані в кредит, позику та під заставу, і вносити нематеріальні активи.

Також Закон України «Про страхування» зобов'язує страховика відповідно до обсягів страхової діяльності підтримувати належний рівень фактичного запасу платоспроможності. При цьому на будь-яку дату фактичний запас платоспроможності повинен перевищувати розрахунковий нормативний запас платоспроможності.

Фінансова надійність страховика постійно перебуває в центрі уваги як страховика, так і страхувальника та пов'язана з тарифною, фінансовою, інвестиційною, перестраховальною політиками страховика.

При оцінюванні фінансової надійності страховика постає потреба застосовувати кілька критеріїв [139]:

- розмір власних коштів;
- правильність розрахованих тарифних ставок;
- наявність збалансованого страхового портфеля;
- величину страхових резервів, адекватних сумі взятих страховиком на себе зобов'язань;
- ефективність розміщення страхових резервів;
- перестраховальницькі операції.

Таким чином, одним із внутрішніх факторів стабілізації й збалансування страхової діяльності на рівні страховика, як учасника страхового й фінансового ринків, виступає управління страховим портфелем, його контроль та оптимізація.

Страховий портфель є індикатором якості страхових зобов'язань [126]. Існують різні підходи до трактування поняття «страховий портфель», але найбільш поширеними є такі, згідно з якими - це:

- фактична кількість застрахованих об'єктів або кількість договорів страхування, документально підтверджених у справах страховика [54, с. 332 – 333];
- вартість страхових ризиків, прийнятих на страхування з набором певних фінансових інструментів, які забезпечують фінансову стійкість страхової організації, на принципах еквівалентності, збалансованості та ефективності [168;150, с. 85].

Залежно від ступеня ризику виділяють агресивний, консервативний, диверсифікований страховий портфель [60, с. 202], а залежно від того, яких видів ризиків у портфелі більше, – спеціалізований, класичний і

комбінований страхові портфелі. Узагальнену класифікацію страхових портфелів подано в таблиці 4.2.

Таблиця 4.2 – Класифікація типів страхового портфеля [165, с. 69]

Типи (модель) страхового портфеля	Ступінь ризику	Види страхових портфелів залежно від наданих страхових послуг	Стисла характеристика типів страхового портфеля
Агресивний	Високий	Спеціалізований	Ризикований, має високий рівень дохідності, фінансово нестійкий
Консервативний	Низький	Класичний	Низький ступінь ризику та дохідності, фінансово стійкий
Диверсифікований	Середній	Комбінований	Середній рівень ризикованості, дохідності та стійкості

**Примітка.** Розроблено автором на основі роботи.

Будь-який страховий портфель можна охарактеризувати за допомогою таких основних показників, як величина ризику та норма доходу або прибутковість, структура портфеля [192].

Саме розмір та структура страхового портфеля характеризують цілі та завдання страхової компанії на ринку. Структурне формування портфеля здійснюється за рахунок визначення співвідношення між формами договорів страхування (обов'язковою і добровільною, індивідуальною і груповою) і видами страхування (страхування майна, відповідальності, особисте страхування з деталізацією за їх підвидами).

Для створення збалансованого страхового портфеля і забезпечення фінансової стійкості страхової компанії необхідно звертати особливу увагу на види прийнятих ризиків, тарифи страхових платежів, умови, при яких компанія буде готова виплачувати страхові суми, не втрачаючи свою фінансову стабільність, конкурентну перевагу і клієнтів. Ці зміни можуть вплинути на розвиток сектору страхування в цілому і зробити свій внесок у сукупний економічний розвиток країни [30].

Для оцінювання фінансової стабільності ринку страхування доцільно розглядати структуру страхових портфелів компаній, які посідають провідні місця в рейтингах вітчизняних страховиків за різними показниками діяльності. Наприклад, за розміром отриманих страхових премій та здійснених страхових виплат, розміром сформованих страхових резервів, статутного капіталу, гарантійного фонду та ін. (таблиця 4.3).

Як видно з таблиці, сформовані за показником отриманих страхових премій у 2019 році страхові портфелі українських страховиків є досить неоднорідними і демонструють акцентування уваги на 2-4 видах страхування при тому, що в цілому страхові компанії проводять операції і за іншими видами страхування.

Таблиця 4.3 – Структура страхових портфельів страховиків-лідерів ринку страхування в Україні у 2019 році

Вид страхування	ARX	УНІКА	ТАС СГ	АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ	PZU УКРАЇНА	ІНГО УКРАЇНА	АЛЬФА СТРАХУВАННЯ	АСКА	УНІВЕРСАЛЬНА
Агро	1,91%	0,00%	0,08%		5,76%	0,81%		2,07%	0,83%
АвіаКАСКО						0,02%	0,02%		
Авіа обов'язкове		0,01%	0,61%	48,53%	0,62%	0,40%		1,58%	12,66%
КАСКО	59,36%	35,47%	19,52%	9,66%	22,34%	27,13%	10,33%	6,48%	39,12%
ОСАГО	7,30%	7,64%	33,30%	0,79%	12,48%	7,80%		8,86%	7,23%
ДОСАГО	1,18%	0,95%	2,56%	0,00%	1,48%	1,42%	0,48%	0,31%	0,80%
Зелена карта			20,24%		8,54%	12,72%		7,57%	
Морське КАСКО	0,01%	0,08%				0,11%	0,01%	0,17%	
Відповідальності судновласників				13,04%		0,07%			
Майна	12,77%	5,77%	2,28%	15,10%	9,55%	10,17%	11,57%	25,39%	9,57%
Вогневе		4,82%	1,88%	4,42%		3,96%		26,88%	0,74%
Вантажу/ багажу	0,89%	2,03%	0,52%	3,41%	1,62%	2,51%	0,74%		0,67%
ДМС	12,48%	28,86%	7,03%	0,11%	8,19%	21,56%	27,05%	6,12%	11,55%
Здоров'я	0,02%	2,35%	0,90%	0,92%	0,74%		19,44%	0,13%	0,11%
Нещасних випадків	0,14%	4,01%	0,88%	0,93%	6,65%	0,53%	14,44%		8,34%
Туристів	2,14%	1,25%	4,99%	2,42%	15,66%	2,06%	1,17%	1,36%	4,96%
Фінансових ризиків	0,36%	2,96%	1,45%	0,66%	1,19%	2,91%	9,88%	2,52%	1,01%
Інші види	1,46%	3,81%	3,76%		5,18%	5,82%	4,90%	10,56%	2,39%

Примітка. Розраховано авторами за даними [122].

Так, переважну частку у страхових портфелях, представлених страховиків, займає страхування КАСКО автотранспорту, страхування майна та ДМС. Деякі із страховиків взагалі віддають перевагу окремим галузям страхування. Так страховий портфель СГ ТАС на 73,07% сформований за рахунок страхування автотранспортних ризиків, СК Альфа Страхування на 62,09% - страхуванням, що пов'язане із життям, здоров'ям та працездатністю застрахованих осіб (особисте страхування), СК АСКА на 52,27% - страхуванням майна, а СК Арсенал Страхування на 48,53% - обов'язковим авіаційним страхуванням. Отже серед страхових портфелів превалюють спеціалізовані портфелі.

Неоднорідність та незбалансованість страхового портфелю може здійснювати негативний вплив на фінансову стабільність та платоспроможність страхових компаній і відповідно впливати на загальні показники функціонування страхового ринку. Оцінювання рівня ризикованості й прибутковості страхового портфелю є першочерговим завданням страховиків, які мають на меті досягнення фінансової стабільності в цілому та підвищення показників своєї діяльності у майбутньому.

Головна мета формування страхового портфеля полягає у досягненні оптимального поєднання між ризиком і доходом для страховика. Також формування страхового портфеля має відповідати поставленим стратегічним цілям страхової компанії, серед яких виділяють [72, с. 148]:

- одержання максимального прибутку та збільшення частки присутності на страховому ринку;
- збереження досягнутих позицій на страховому ринку та збереження капіталу;
- забезпечення приросту капіталу.

Вважається [115, с. 843], що головними ознаками якості страхового портфеля є його збалансованість, однорідність, стійкість та диверсифікація. Залежно від того, яку мету ставить перед собою страхова компанія, такий страховий портфель вона й формує. Оптимальний страховий портфель формується на основі поєднання в ньому видів страхування, збитковість за якими дає змогу утримувати певну задану їй норму, що забезпечує достатній запас платоспроможності і отримання прибутку компанією. Управління, орієнтоване на оптимальне поєднання видів страхування у портфелі компанії, передбачає постійний моніторинг ризиків, прийнятих компанією, аналіз рентабельності страхових операцій, формування ефективної інвестиційної політики, доходи від якої впливають на платоспроможність страховика.

При формуванні страхового портфеля страховими компаніями слід додержуватися таких основних і додаткових принципів:

- динамічність або рівновага страхового портфеля;

- однорідність, що дає можливість формувати страховий портфель з великої кількості приблизно однакових за розміром ризиків;
- диверсифікованість;
- стабільність;
- раціональна достатність;
- еквівалентність та ефективність формування страхового портфеля;
- перестраховальна стійкість страхового портфеля;
- безпечність страхового портфеля.

Для визначення характеристик портфеля та для моделювання оптимального страхового портфелю найбільшого поширення набули дві моделі: модель Марковіца й модель Шарпа, які зазвичай успішно застосовуються й показують адекватний результат за умов стабільного страхового ринку. Для нестабільних ринків або ринків, які лише формуються, розвиваються чи реорганізуються, було розроблено окрему модель на основі моделі Шарпа, яка отримала назву моделі Квазі-Шарпа.

До особливих моделей належать [51] :

- модель Марковіца (первинно була розроблена для формування інвестиційних портфелів, наприклад, портфеля цінних паперів, але успішно застосовується в страхуванні), яка базується на тому, що показники прибутковості різних цінних паперів (операцій за різними видами страхування) взаємопов'язані: із зростанням дохідності одних паперів одночасно із зростанням інших, дохідність третіх залишається незмінною, а четвертих, навпаки, знижується. Такий вид залежності є не детермінованим, однозначно визначеним, а є стохастичним і кореляційним. Модель Марковіца раціонально використовувати при стабільному стані страхового ринку, коли слід сформувати портфель зі складових різного характеру, що належать до різних галузей;

- модель Шарпа розглядає взаємозв'язок дохідності кожної складової з дохідністю ринку в цілому. Основною перевагою моделі Шарпа є те, що математично обґрунтовано взаємозалежність дохідності й ризику: чим більший ризик, тим вища дохідність складової. Модель Шарпа застосовують в основному під час розгляду великої кількості складових портфеля, що описують значну частину ринку;

- модель Квазі-Шарпа ґрунтується на взаємозв'язку дохідності кожної складової портфеля з деякого набору  $n$  складових з дохідністю одиничного портфеля. Її раціонально застосовувати при розгляді невеликої кількості складових портфеля, що належать до однієї або кількох галузей. За її допомогою можна підтримувати оптимальну структуру вже існуючого портфеля. Основний недолік моделі – необхідність розгляду окремого сегмента ринку, на якому працює агент ринку, без урахування глобальних тенденцій.

Усі три моделі мають припущення щодо дохідності складових портфеля. Наприклад, договорів за різними видами страхування, де береться за основу математичне сподівання дохідності.

Щодо підходів до визначення ризику страхового портфеля, то вони дещо відрізняються за різними моделями. Так, у моделі Марковіца за ризик складових портфеля береться середнє квадратичне відхилення дохідності, а у моделях Шарпа та Квазі-Шарпа під ризиком складової слід розуміти ступінь залежності дохідності складових від змін дохідності ринку в цілому або дохідності одиничного портфеля.

У будь-якому випадку при оцінюванні якості страхового портфеля зазвичай розглядають рівень доходу та розмір ризику за страховими операціями, перелік галузей, видів та форм страхування, за якими проводяться ці операції, та рівень страхових виплат.

Доведено [169], що удосконалення класифікаційного розподілу типів страхових портфелів можна здійснювати від рівня ризику й прибутковості страхових операцій (таблиця 4.4). Іншими словами, «ідеальний» страховий портфель – це портфель активного типу, дохід якого буде стабільним, тарифи невисокими, середній ступінь ризику і високий відсоток страхових виплат. «Ідеальний» страховий портфель містить як обов'язкове, так і добровільне страхування, перестраховування (до 45%) і договори страхування по всіх галузях, включаючи особисте страхування, страхування відповідальності, майнове страхування, і страхування підприємницьких ризиків.

Таблиця 4.4 – Класифікація типів страхового портфеля (СП)

Тип страхового портфеля (СП)	Ризик, %	Прибутковість, %	Тип управління й фінансової стійкості (СП)
Консервативний СП	1–5	від 5 до 10	СП пасивного типу, фінансово стійкий
Класичний СП	0,5–15	від 15 до 30	СП пасивно-активного типу, помірно стійкий
Специфічний СП	15–25	від 35 до 50	СП активного типу, фінансово нестійкий
Комбінований СП	0,5–25	від 10 до 40	СП пасивно-активного типу, середньо стійкий

**Примітка.** Розроблено авторами з урахуванням [169].

Відповідно до досліджень «реальних» страхових портфелів [84], то він поєднує в собі риси активної та пасивної моделі. Пасивна модель є ефективною в середньостроковій перспективі та являє собою сукупність класичних страхових портфелів зі стабільно низьким стійким доходом (до 10%) і низьким ризиком (від 0,5% до 5%). Активна модель страхового портфеля характеризується високим агресивним ступенем ризику (до 25%), але при цьому й високим нестійким доходом (до 30%), включаючи в себе індивідуальні та комбіновані страхові портфелі.



Рівень виплат за здійсненими операціями страхування вітчизняними страховиками за статистикою зазвичай не перевищує 50% (рисунок 4.3), що може бути наслідком як відсутності страхових випадків, що вже настали, і відповідно відсутності сплачених страхових виплат, так і політикою страховиків щодо уникнення здійснення виплат чи заниження реальної вартості збитків, які підлягають відшкодуванню.

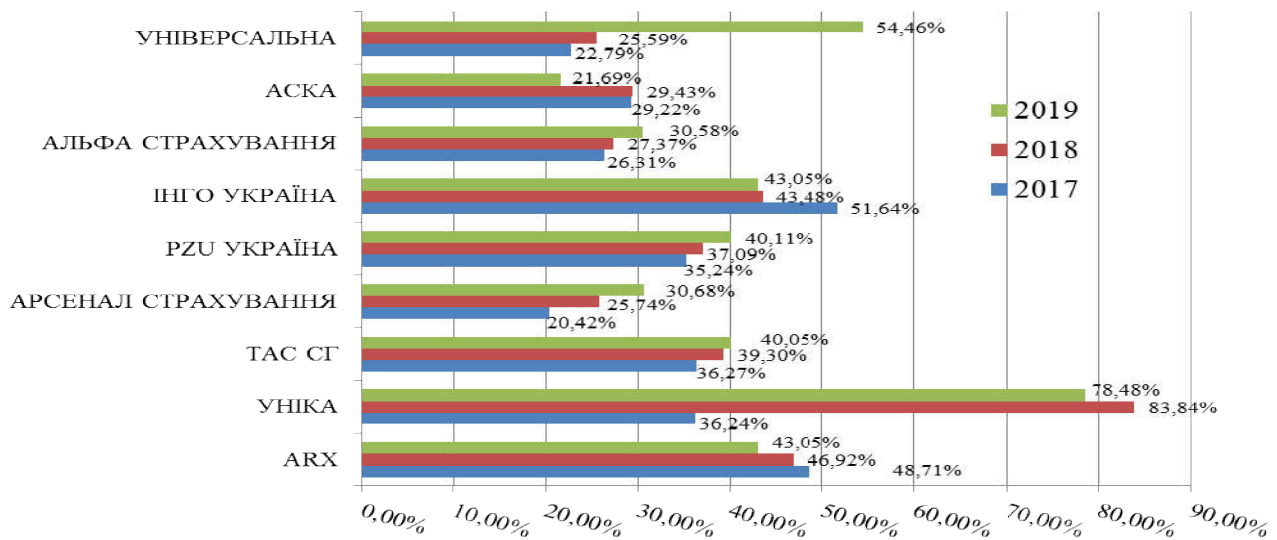


Рисунок 4.3 – Показники рівня виплат в динаміці за 2017–2019 роки  
Примітка. Складено авторами.

На рисунку 4.4 показано порівняння показників ризикованості та прибутковості страхових портфельів страховиків, що розраховані на основі статистики отриманих страхових премій та здійснених страхових виплат у 2017–2019 роках на підставі моделі Марковіца.

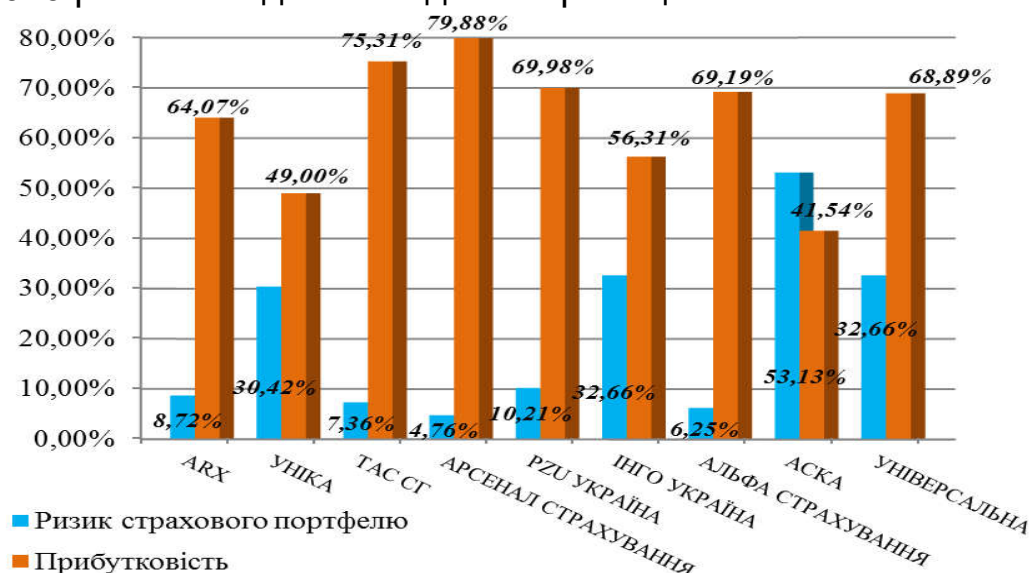


Рисунок 4.4 – Показники рівня ризикованості й прибутковості страховиків-лідерів (2017–2019 рр.)  
Примітка. Складено авторами.

Отже, отримані результати свідчать про достатньо високий рівень прибутковості сформованих страхових портфельів із середнім чи високим

рівнем ризикованості страхових операцій, що дає змогу віднести страхові портфелі більшості страховиків до помірно стійких або фінансово нестійких портфелів, комбінованого або специфічного виду та активно-пасивного типу. Поряд із цим є певний перелік страховиків, які мають дуже високий рівень ризикованості страхового портфеля, що, безумовно, є підставою для його перегляду й оптимізації. Результати, отримані по страхових портфелях страховиків-лідерів, відображають загальну тенденцію щодо ризикованості й прибутковості, а також по структурі страхових портфелів усіх страхових компаній, які здійснюють свою діяльність на страховому ринку України.

На підставі досвіду функціонування світових страхових ринків можна сформулювати загальні ознаки формування оптимального страхового портфеля, у межах яких рівень ризикованості не повинен перевищувати 10 % і частка окремого виду страхування у страховому портфелі – не більше 10-20 %. Враховуючи, що показники страхових портфелів вітчизняних страховиків у більшості випадків не відповідають встановленим вимогам, то слід удосконалювати страхову політику й підходи до управління процесами формування страхових портфелів, розроблення страхових тарифів з метою досягнення їх оптимальності, збалансованості задля фінансової стабільності страховика, як передумови фінансової стабільності страхового ринку.

#### **4.3 Сучасні принципи взаємодії банківської і страхової систем для забезпечення сталого розвитку фінансового сектору під час кризи**

Під час кризи всі без винятку суб'єкти мають змінювати характер взаємодії, модифікувати концепцію співпраці один з одним для протидії кризовим явищам шляхом активізації найбільш ефективних форм та видів взаємодії. Так, взаємодія банків і страхових компаній здійснюється з метою координації продажів, поєднання страхових і банківських продуктів, налагодження спільних каналів їх розповсюдження, розширення клієнтської бази та виходу на нові сегменти ринку, що дозволяє об'єднати зусилля в умовах посилення кризових явищ.

Особливості взаємодії суб'єктів господарювання достатньо розглянуто у роботах М. Р. Тимошук, С. В. Шишковського, Н. Р. Яворської [146], Р. В. Фецура [153] та інших. Окремі питання взаємодії банків і страхових компаній викладено в працях таких українських та зарубіжних науковців, як: С. О. Криниця [80], В. А. Козирев [73], В. В. Кучеренко, О. Д. Аверченко [14], В. І. Шевченко [163], І. М. Михайловська [94], Н. Г. Вядрова, А. М. Подорожна, Л. А. Якуценя [42] тощо. Більшість досліджень присвячена методологічним і інституційним засадам банкострахування. Однак у період глобальних потрясінь та соціально-поведінкових обмежень важливим є вибір ефективних форм

взаємодії банків і страхових компаній, визначення пріоритетних напрямів удосконалення співпраці між ними. Наразі існує необхідність у розробленні заходів щодо посилення ефективності такої взаємодії для надання можливості щодо підвищення прибутковості банків і страховиків у кризовий період завдяки збільшенню клієнтської бази страхувальників, які обслуговуються у відділеннях банків, підвищення якісного рівня обслуговування клієнтів тощо.

Взаємодія банків і страховиків реалізується у багатьох формах, найбільш розповсюдженими з яких наразі є передача банківських ризиків страховій компанії та активний продаж страхових продуктів у відділеннях банків. Основні фактори, що стимулюватимуть та стримують розвиток продажу страхових продуктів через банки, наведено на рисунках 4.5 та 4.6. Основні форми взаємодії між банками та страховими компаніями показано на рисунку 4.5.

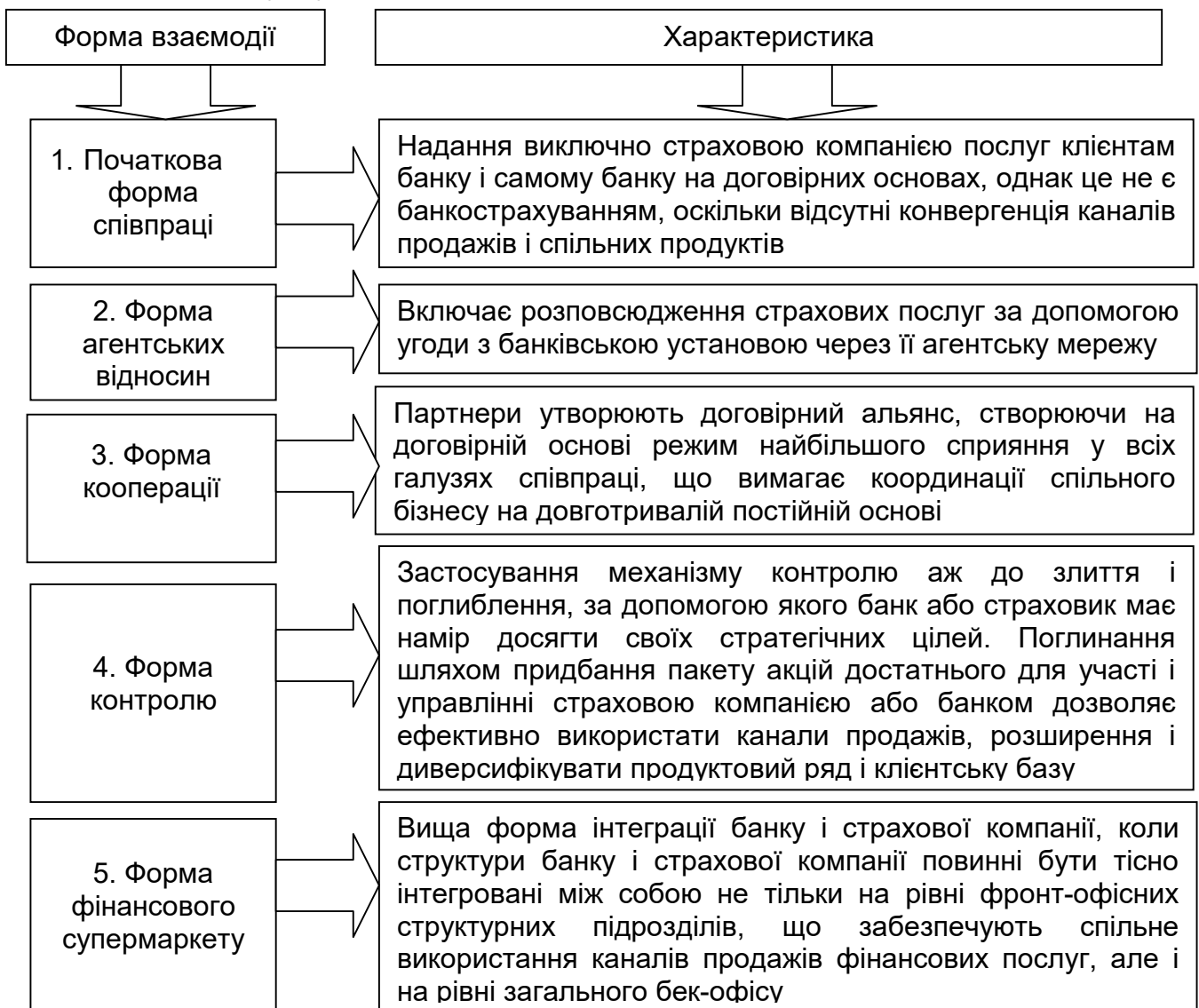


Рисунок 4.5 – Основні форми взаємодії між банками та страховими компаніями

**Примітка.** Складено авторами на основі [82].



Рисунок 4.6 – Стимулюючі фактори розвитку банкострахування  
**Примітка.** Складено авторами на основі [14, 73].

На рисунку 4.7 наведено фактори, що стримують процес розвитку банкострахування в Україні.

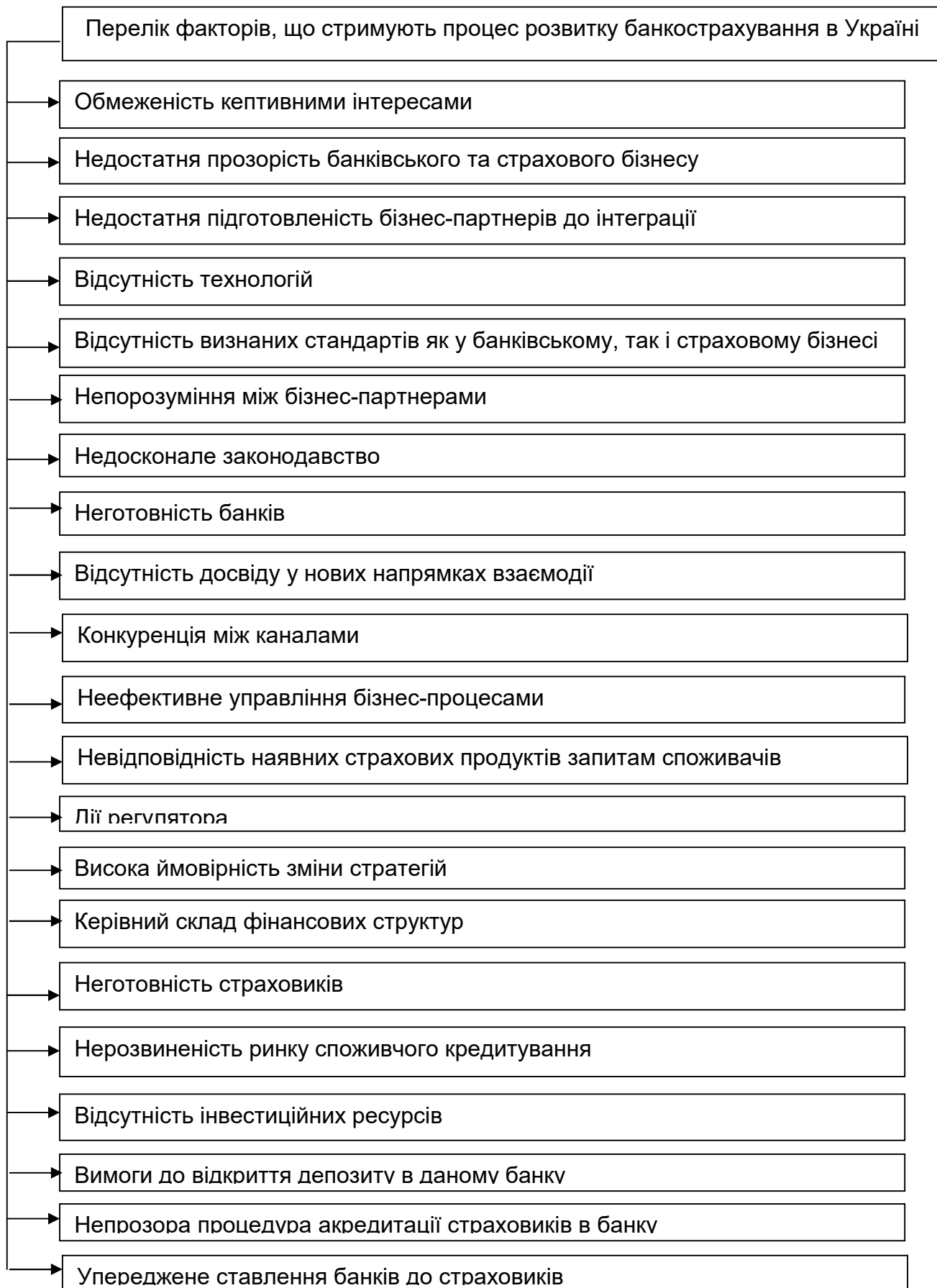


Рисунок 4.7 – Перелік факторів, що стримують процес розвитку банкострахування в Україні

**Примітка.** Складено авторами на основі [14, 73].

Принципи взаємодії банківської і страхової систем під час кризи наведено на рисунку 4.8.



Рисунок 4.8 – Принципи взаємодії банківської і страхової систем

**Примітка.** Складено авторами на основі [80, 94].

Спільна взаємодія банків і страхових компаній дозволяє банку виконувати функцію капіталізації, а страховій компанії – ризикову функцію за умови одночасної взаємної вигідності таких взаємовідносин [73].

Існують такі способи входження банків на страховий ринок: створення бізнесу з нуля (De novo entry); злиття та поглинання (Mergers / acquisitions); створення спільного підприємства (Joint ventures); угода щодо спільного продажу фінансових продуктів (Distribution alliances). Різновиди конфігурацій взаємодії банку та страхової компанії під час реалізації концепції «bancassurance» показано на рисунку 4.9.

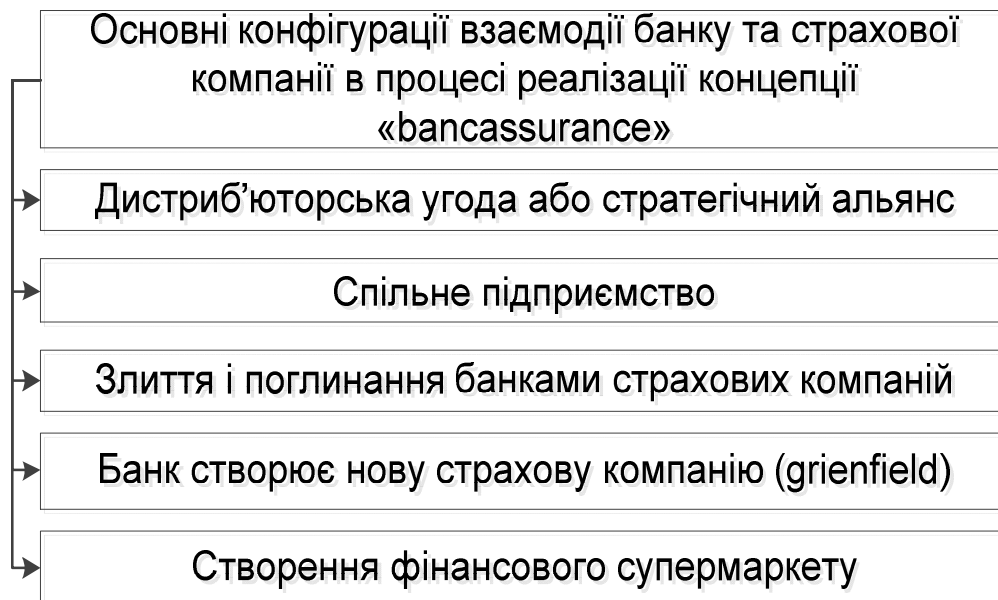


Рисунок 4.9 – Основні моделі співпраці банку та страхової компанії в процесі реалізації концепції «bancassurance»

**Примітка.** Складено авторами на основі [14].

Причини, які стимулюють страхові компанії і банки до взаємодії один з одним, зображено на рисунку 4.10. Причинами, які стримують процес реалізації страхових продуктів через банки, можуть бути обмеженість кептивними інтересами, недостатня підготовленість бізнес-партнерів до інтеграції, відсутність технологій та визнаних стандартів як у банківському, так і страховому бізнесі, недосконале законодавство щодо співпраці і взаємодії між банками і страховиками, низька мотивація працівників банку при продажу страхових продуктів, що потребує розроблення чіткої системи заохочень, яка б дозволяла працівникам банку реалізовувати страхові продукти як свої власні.

Якщо проаналізувати діяльність фінансових конгломератів і порівняти результати їх діяльності та наявність у їх складі страхової компанії та інвестиційного фонду, то отримаємо такі дані: Банківська група «АЛЬФА-БАНК» включає АТ АЛЬФА-БАНК та страхову компанію ПрАТ «СК «Альфа-Страховання», фінансовий конгломерат RZB-UNIQA включає АТ «Райффайзен Банк Аваль» та страхову компанію ПрАТ «СК «УНІКА Життя», конгломерат BNP Paribas включає АТ «УКРСИББАНК» та ПАТ «НАСК «Оранта».



Рисунок 4.10 – Причини, які стимулюють страховиків до взаємодії з банками і банки до взаємодії зі страховими компаніями

**Примітка.** Складено авторами на основі [43, 83, 94, 163].

Для банківських установ для діагностики фінансової стабільності під час кризи рекомендовано розраховувати показники:

- загальний обсяг активів ( $x_1$ );
- загальний обсяг зобов'язань ( $x_2$ );
- загальний обсяг пасивів ( $x_3$ );
- власний капітал ( $x_4$ );
- фінансовий результат ( $x_5$ );
- рентабельність власного капіталу ( $x_6$ );
- рентабельність активів ( $x_7$ );
- мультиплікатор капіталу ( $x_8$ );
- співвідношення капіталу та пасивів банку ( $x_9$ );
- коефіцієнт достатності власного капіталу ( $x_{10}$ );
- коефіцієнт активності залучення позичених і залучених коштів ( $x_{11}$ );
- показник фінансового важеля ( $x_{12}$ ).

Для страхових компаній для діагностики рівня фінансової стабільності під час кризи проаналізовано такі показники:

- загальний обсяг активів ( $k_1$ );



- власний капітал ( $k_2$ );
- загальний обсяг зобов'язань ( $k_3$ );
- валові премії ( $k_4$ );
- валові виплати ( $k_5$ );
- страхові резерви ( $k_6$ );
- коефіцієнт загальної заборгованості ( $k_7$ );
- коефіцієнт поточної ліквідності ( $k_8$ );
- коефіцієнт достатності резервів ( $k_9$ );
- коефіцієнт ділової активності ( $k_{10}$ );
- коефіцієнт боргового навантаження ( $k_{11}$ );
- коефіцієнт збитковості ( $k_{12}$ ).

Порядок розрахунку коефіцієнтів для аналізу діяльності банків і страхових компаній наведено в таблицях 4.5 та 4.6.

Таблиця 4.5 – Порядок розрахунку коефіцієнтів для аналізу діяльності банків

№ п/п	Назва	Порядок розрахунку
1	Рентабельність капіталу	$x_6 = \frac{ЧП}{ВК},$ де ЧП – чистий прибуток; ВК – власний капітал
2	Рентабельність активів	$x_7 = \frac{ЧП}{А},$ де ЧП – чистий прибуток; А – сукупні активи
3	Мультиплікатор балансового капіталу (демонструє рівень ефективності управління ресурсами)	$x_8 = \frac{А}{ВК},$ де А – сукупні активи; ВК – власний капітал
4	Співвідношення капіталу та пасивів банку	$x_9 = \frac{ВК}{П},$ де П – пасиви; ВК – власний капітал
5	Коефіцієнт достатності власного капіталу	$x_{10} = \frac{ВК}{З},$ де З – зобов'язання; ВК – власний капітал
6	Коефіцієнт активності залучення позичених і залучених коштів (питома вага зобов'язань в пасивах банку)	$x_{11} = \frac{З}{П},$ де З – зобов'язання; П – пасиви

Продовження таблиці 4.5

№ п/п	Назва	Порядок розрахунку
7	Показник фінансового важеля	$x_{12} = \frac{З}{BK},$ де З – зобов'язання; BK – власний капітал

**Примітка.** Розроблено авторами на основі роботи [83].

Таблиця 4.6 – Порядок розрахунку коефіцієнтів для діагностики фінансової стабільності страхових компаній під час кризи

№ п/п	Назва	Порядок розрахунку
1	Коефіцієнт загальної заборгованості	$k_7 = \frac{(A - BK)}{A},$ де А – активи; BK – власний капітал
2	Коефіцієнт поточної ліквідності	$k_8 = \frac{A_o}{З_n},$ де А <sub>о</sub> – оборотні активи; З <sub>п</sub> – поточні зобов'язання
3	Коефіцієнт достатності резервів	$k_9 = \frac{CP}{ВП},$ де CP – страхові резерви; ВП – валові премії
4	Коефіцієнт ділової активності	$k_{10} = \frac{ВП}{A},$ де ВП – валові премії; А – активи
5	Коефіцієнт боргового навантаження	$k_{11} = \frac{З}{BK},$ де З – зобов'язання; BK – власний капітал
6	Коефіцієнт збитковості	$k_{12} = \frac{CB}{ВП},$ де СВ – страхові виплати; ВП – валові премії

**Примітка.** Розроблено авторами на основі роботи [83].

Обсяги активів, зобов'язань, власного капіталу і чистого прибутку банків та страхових компаній наведено в таблицях 4.7, 4.8.

Таблиця 4.7 – Обсяги активів, зобов'язань, власного капіталу і чистого прибутку фінансових конгломератів

№ п/п	Фінансовий конгломерат	Банк	Показник	Значення за роками				
				2015	2016	2017	2018	2019
1	Група «Приват»	АТ КБ «ПриватБанк»	Активи	274934000	205359000	254870000	278120000	309723000
			Зобов'язання	245889000	206072000	229988000	246545000	255194000
			Власний капітал	29045000	-713000000	24881000	31575000	54529000
			Чистий прибуток	275000	-176644000	406000	12846000	32609000
2	Група Промінвест	ПАТ «Акціонерний комерційний промислово-інвестиційний банк»	Активи	41649909	33234289	20100210	13815106	7104680
			Зобов'язання	53922114	29648109	13942715	10999192	3947154
			Власний капітал	-12272205	3586180	6157495	2815914	3157526
			Чистий прибуток	-20274240	-5787521	-7659117	-3343413	266237
3	Банківська група «АЛЬФА-БАНК»	АТ «АЛЬФА-БАНК»	Активи	42517486	75514121	75696113	66312588	72369613
			Зобов'язання	39762312	63734420	67055810	58555999	63522602
			Власний капітал	2755174	11779701	8640303	7756589	8847011
			Чистий прибуток	-2593784	-18905728	-2648031	-143482	648062
4	RZB-UNIQA	АТ «Райффайзен Банк Аваль»	Активи	53573225	57364637	67016816	73800833	82786248
			Зобов'язання	48253336	48343962	56176263	62109740	69770440
			Власний капітал	5319889	9196738	10840553	11691093	13015808
			Чистий прибуток	-1833266	3717425	5319021	5234825	4748714
5	BNP Paribas	АТ «УКРСИББАНК»	Активи	43371163	45344453	46022702	52043061	53196707
			Зобов'язання	41843944	41518638	40532047	45273241	46338707
			Власний капітал	1527219	3825815	5490655	6769820	6858000
			Чистий прибуток	-23438	-996288	1665951	2788850	2615044
6	Intesa Sanpaolo SPA	АТ «ПРАВЕКС БАНК	Активи	4940637	4403518	5224746	4500991	5764633
			Зобов'язання	3207128	3275853	4190312	2496808	3869596
			Власний капітал	1733509	1127665	1034434	2004183	1895037
			Чистий прибуток	-739678	-605844	-93231	-121274	-109146

**Примітка.** Складено авторами на підставі фінансових звітів банків.

Таблиця 4.8 – Показники для аналізу діяльності страхових компаній

№ п/п	Фінансовий конгломерат	Банк	Показник	Значення за роками				
				2015	2016	2017	2018	2019
1	Банківська група «АЛЬФА-БАНК»	ПрАТ «СК «Альфа-Страхування»	Активи	313083	328708	353113	479956	595066
			Оборотні активи	257087	274786	296810	404807	414699
			Власний капітал	178617	155588	168722	187504	268186
			Поточні зобов'язання	35271	45830	48836	77112	62205
			Зобов'язання	134466	173120	184391	292452	326880
			Страхові резерви	99195	127290	135555	215340	256108
			Валові премії	448925	476363	576622	812314	984179
			Страхові виплати	113961	120237	151713	222348	300936
2	RZB-UNIQA	ПрАТ «СК «УНІКА Життя»	Активи	812744	891777	1075473	1189332	1333788
			Оборотні активи	575903	346743	611885	516451	875259
			Власний капітал	334153	417284	400339	415784	434220
			Поточні зобов'язання	19361	15712	52982	58483	62160
			Зобов'язання	478591	474493	675134	773548	899568
			Страхові резерви	459230	458781	620765	715065	837408
			Валові премії	261917	279659	450920	668366	871293
			Страхові виплати	75956	86694	142220	214144	290315
3	BNP Paribas	ПАТ «НАСК «Оранта»	Активи	603665	631176	679615	783633	783186
			Оборотні активи	219398	219800	263446	299794	276688
			Власний капітал	182076	247814	253030	228747	219357
			Поточні зобов'язання	112988	60628	61997	72064	57990
			Зобов'язання	421589	383362	426585	554886	563829
			Страхові резерви	300163	313704	358264	476463	498067
			Валові премії	445578	508651	610415	776791	913873
			Страхові виплати	142006	143287	188435	236688	287413

**Примітка.** Складено авторами на підставі фінансових звітів страхових компаній.

Розраховані значення коефіцієнтів для аналізу діяльності банків наведено в таблиці 4.9.

Таблиця 4.9 – Розраховані значення коефіцієнтів для аналізу діяльності банків

Банк	Назва	Значення за роками				
		2015	2016	2017	2018	2019
АТ КБ «ПриватБанк»	X <sub>6</sub>	0,0095	-0,8602	0,0163	0,4068	0,5980
	X <sub>7</sub>	0,0010	-0,2880	0,0016	0,0462	0,1053
	X <sub>8</sub>	9,4658	-0,0035	10,2436	8,8082	5,6800
	X <sub>9</sub>	0,1056	-0,0035	0,0976	0,1135	0,1761
	X <sub>10</sub>	0,1181	1,0035	0,1082	0,1281	0,2137
	X <sub>11</sub>	0,8944	-0,2890	0,9024	0,8865	0,8239
	X <sub>12</sub>	8,4658	-0,8602	9,2435	7,8082	4,6800
ПАТ «Акціонерний комерційний промислово- інвестиційний банк»	X <sub>6</sub>	1,6520	-1,6138	-1,2439	-1,1873	0,0843
	X <sub>7</sub>	-0,4868	-0,1741	-0,3810	-0,2420	0,0375
	X <sub>8</sub>	-3,3938	9,2673	3,2643	4,9061	2,2501
	X <sub>9</sub>	-0,2947	0,1079	0,3063	0,2038	0,4444
	X <sub>10</sub>	-0,2276	0,1210	0,4416	0,2560	0,8000
	X <sub>11</sub>	1,2947	0,8921	0,6937	0,7962	0,5556
	X <sub>12</sub>	-4,3938	8,2673	2,2643	3,9061	1,2501
АТ «АЛЬФА- БАНК»	X <sub>6</sub>	-0,9414	-1,6049	-0,3065	-0,0185	0,0733
	X <sub>7</sub>	-0,0610	-0,2504	-0,0350	-0,0022	0,0090
	X <sub>8</sub>	15,4319	6,4105	8,7608	8,5492	8,1801
	X <sub>9</sub>	0,0648	0,1560	0,1141	0,1170	0,1222
	X <sub>10</sub>	0,0693	0,1848	0,1289	0,1325	0,1393
	X <sub>11</sub>	0,9352	0,8440	0,8859	0,8830	0,8778
	X <sub>12</sub>	14,4319	5,4105	7,7608	7,5492	7,1801
АТ «Райффайзен Банк Аваль»	X <sub>6</sub>	-0,3446	0,4042	0,4907	0,4478	0,3648
	X <sub>7</sub>	-0,0342	0,0648	0,0794	0,0709	0,0574
	X <sub>8</sub>	10,0704	6,2375	6,1820	6,3126	6,3604
	X <sub>9</sub>	0,0993	0,1603	0,1618	0,1584	0,1572
	X <sub>10</sub>	0,1102	0,1902	0,1930	0,1882	0,1866
	X <sub>11</sub>	0,9007	0,8427	0,8382	0,8416	0,8428
	X <sub>12</sub>	9,0704	5,2566	5,1820	5,3126	5,3604
АТ «УКРСИББАНК»	X <sub>6</sub>	-0,0153	-0,2604	0,3034	0,4120	0,3813
	X <sub>7</sub>	-0,0005	-0,0220	0,0362	0,0536	0,0492
	X <sub>8</sub>	28,3988	11,8522	8,3820	7,6875	7,7569
	X <sub>9</sub>	0,0352	0,0844	0,1193	0,1301	0,1289
	X <sub>10</sub>	0,0365	0,0921	0,1355	0,1495	0,1480
	X <sub>11</sub>	0,9648	0,9156	0,8807	0,8699	0,8711
	X <sub>12</sub>	27,3988	10,8522	7,3820	6,6875	6,7569

Продовження таблиці 4.9

Банк	Назва	Значення за роками				
		2015	2016	2017	2018	2019
АТ «ПРАВЕКС БАНК»	X <sub>6</sub>	-0,4267	-0,5373	-0,0901	-0,0605	-0,0576
	X <sub>7</sub>	-0,1497	-0,1376	-0,0178	-0,0269	-0,0189
	X <sub>8</sub>	2,8501	3,9050	5,0508	2,2458	3,0420
	X <sub>9</sub>	0,3509	0,2561	0,1980	0,4453	0,3287
	X <sub>10</sub>	0,5405	0,3442	0,2469	0,8027	0,4897
	X <sub>11</sub>	0,6491	0,7439	0,8020	0,5547	0,6713
	X <sub>12</sub>	1,8501	2,9050	4,0508	1,2458	2,0420

**Примітка.** Розраховано авторами на підставі фінансових звітів банків.

Розраховані значення коефіцієнтів для аналізу діяльності страхових компаній наведено в таблиці 4.10.

Таблиця 4.10 – Розраховані значення коефіцієнтів для аналізу діяльності страхових компаній

Страхова компанія	Коефіцієнт	Значення за роками				
		2015	2016	2017	2018	2019
ПрАТ «СК «Альфа- Страхування»	k <sub>7</sub>	0,4295	0,5267	0,5222	0,6093	0,5493
	k <sub>8</sub>	7,2889	5,9958	6,0777	5,2496	6,6667
	k <sub>9</sub>	0,2210	0,2672	0,2351	0,2651	0,2602
	k <sub>10</sub>	1,4339	1,4492	1,6330	1,6925	1,6539
	k <sub>11</sub>	0,7528	1,1127	1,0929	1,5597	1,2189
	k <sub>12</sub>	0,2539	0,2524	0,2631	0,2737	0,3058
ПрАТ «СК «УНІКА Життя»	k <sub>7</sub>	0,5889	0,5321	0,6278	0,6504	0,6744
	k <sub>8</sub>	29,7455	22,0687	11,5489	8,8308	14,0807
	k <sub>9</sub>	1,7533	1,6405	1,3767	1,0699	0,9611
	k <sub>10</sub>	0,3223	0,3136	0,4193	0,5620	0,6532
	k <sub>11</sub>	1,4323	1,1371	1,6864	1,8605	2,0717
	k <sub>12</sub>	0,2900	0,3100	0,3154	0,3204	0,3332
ПАТ «НАСК «Оранта»	k <sub>7</sub>	0,6984	0,6074	0,6277	0,7081	0,7199
	k <sub>8</sub>	1,9418	3,6254	4,2493	4,1601	4,7713
	k <sub>9</sub>	0,6736	0,6167	0,5869	0,6134	0,5450
	k <sub>10</sub>	0,7381	0,8059	0,8982	0,9913	1,1669
	k <sub>11</sub>	2,3155	1,5470	1,6859	2,4258	2,5704
	k <sub>12</sub>	0,3187	0,2817	0,3087	0,3047	0,3145

**Примітка.** Розраховано авторами на підставі фінансових звітів страхових компаній.

Загалом аналіз діагностичних показників показав, що на фінансові показники банків впливає наявність страхової компанії, а для страхових організацій – наявність банків у складі фінансових конгломератів, що

дозволяє збільшувати обсяг укладених страхових договорів й отримувати більший обсяг валових страхових премій.

Для вивчення пріоритетних показників діагностики фінансової стійкості банків та страхових компаній можна запропонувати метод головних компонент. Як вхідні дані вибрано 12 показників діяльності банків ( $x_1$ - $x_{12}$ ) та 12 фінансових показників діяльності страхових компаній ( $K_1$  –  $K_{12}$ ), що входять до складу конгломератів та використовуються для діагностики фінансової стабільності банків і страхових компаній під час кризи. Склад досліджуваних фінансових конгломератів наведено в таблиці 4.11.

Таблиця 4.11 – Члени досліджуваних фінансових конгломератів

Фінансовий конгломерат	Банк	Страхова компанія
Група «Приват»	АТ КБ «ПриватБанк»	
Промінвест	ПАТ «Акціонерний комерційний промислово-інвестиційний банк»	
Альфа-Україна	АТ «АЛЬФА-БАНК»	ПрАТ «СК «Альфа-Страхування»
RZB-UNIQA	АТ «Райффайзен Банк Аваль»	ПрАТ «СК «УНІКА Життя»
BNP Paribas	АТ «УКРСИББАНК»	ПАТ «НАСК «Оранта»
Intesa Sanpaolo SPA	АТ «ПРАВЕКС БАНК»	

**Примітка.** Розроблено авторами.

Результати визначення пріоритетних показників діагностики індикаторів фінансової стійкості банків та страхових компаній методом головних компонент систематизовано в таблиці 4.12, де «б» позначено банкоцентричний конгломерат, а «с» – страховоцентричний конгломерат.

Таблиця 4.12 – Результати систематизації пріоритетності показників діагностики фінансової стійкості банків та страхових компаній

Фінансовий конгломерат	Показники діагностики індикаторів фінансової стійкості банків			Показники діагностики індикаторів фінансової стійкості страхових компаній		
	1-ше місце	2-ше місце	3-ше місце	1-ше місце	2-ше місце	3-ше місце
Група «Приват» <sup>б</sup>	$x_{12}$	$x_8$	$x_9$	–	–	–
Промінвест <sup>б</sup>	$x_2$	$x_1$	$x_3$	–	–	–
Альфа-Україна <sup>б</sup>	$x_1$	$x_2$	$x_3$	$k_9$	$k_{10}$	$k_4$
RZB-UNIQA <sup>с</sup>	$x_1$	$x_8$	$x_2$	$k_6$	$k_2$	$k_4$
BNP Paribas <sup>с</sup>	$x_8$	$x_4$	$x_{12}$	$k_5$	$k_4$	$k_6$
Intesa Sanpaolo SPA <sup>б</sup>	$x_4$	$x_3$	$x_9$	–	–	–

**Примітка.** Розраховано авторами.

Проведений аналіз дозволяє зробити такі висновки:

1. Важливим показниками характеристики як банкоцентричних, так і страхоцентричних конгломератів є:  $x_1$  – активи;  $x_2$  – зобов'язання;  $x_8$  – мультиплікатор капіталу;  $x_{12}$  – фінансовий важіль (показники оцінювання банківської складової).

2. Специфічними індикаторами банкоцентричних конгломератів є такі показники, як  $x_3$  – загальний обсяг пасивів,  $x_9$  – ВК/П (оцінювання банку) та  $k_7$  – коефіцієнт загальної заборгованості (оцінювання страхової компанії).

3. Найбільш визначальними з точки зору страхоцентричних конгломератів є  $k_2$  – власний капітал,  $k_4$  – валові премії,  $k_6$  – страхові резерви (характеристики страхової компанії).

Для забезпечення сталого розвитку фінансового сектору під час кризи необхідно забезпечити налагоджену ефективну взаємодію і співпрацю всіх членів фінансового ринку. Шляхи вирішення наявних наразі проблем у взаємодії банків і страхових компаній наведено в таблиці 4.13.

Таблиця 4.13 – Шляхи вирішення наявних наразі проблем у взаємодії банків і страхових компаній

Проблема	Шляхи вирішення
Недосконалість страхового законодавства	Створення адекватної законодавчої бази регулювання діяльності страхових компаній в цілому, та банківсько-страхової, зокрема. Спільна діяльність державних органів та саморегулюючих організацій у сфері застосування інструментів регулювання діяльності страхових компаній та прийняття відповідних нормативно-правових актів
Відмінність у вимогах відносно капіталізації банків та страхових компаній	Встановлення нормативів достатності капіталу для інтеграційних об'єднань. Збільшення мінімально значення нормативно встановлених обсягів статутного капіталу та страхових резервів для страхових компаній
Практична відсутність державного регулювання та нагляду за консолідованими об'єднаннями у фінансовому секторі	Адаптація зарубіжного досвіду регулювання та нагляду за фінансовими конгломератами. Залучення іноземних вчених та практиків для розробки та впровадження рекомендацій щодо розвитку банківсько-страхової інтеграції.
Відсутність законодавчої бази щодо забезпечення розвитку банківсько-страхової інтеграції в межах правового поля (зокрема конкретних форм банківсько-страхової інтеграції)	Законодавче закріплення координації дій НБУ та Національної комісії, що здійснює регулювання у сфері ринків фінансових послуг у процесі прийняття конкретних заходів щодо регулювання діяльності банків та страхових компаній



Продовження таблиці 4.13

Проблема	Шляхи вирішення
Високий рівень залежності між страховим та банківським сегментом фінансового сектору економіки	Збільшення активів та капіталу страховими компаніями, збільшення обсягів діяльності для становлення страхового ринку як рівноправного партнера для банківського. Підвищення вимог до рівня капіталізації страхових компаній. Стимулювання з боку державних регулюючих органів консолідації страхових компаній, незначних за обсягами капіталу та активів
Невідповідність обсягів страхових операцій щодо банківських. Фінансова неспроможність страхових компаній застрахувати значні за розмірами збитки банків	Посилення контролю з боку регулювання та нагляду за ціноутворенням та правилами ведення банківсько-страхових операцій.
Наявність невеликої конкуренції серед фінансових груп (монополізм інтегрованих груп, учасниками яких є системні банки)	Підвищення рівня контролю з боку наглядових органів за рівнем платоспроможності страхових та перестрахових компаній. Створення фонду гарантування страхових виплат за рахунок визначеної частки страхових резервів
Посилення контролю з боку регулювання та нагляду за ціноутворенням та правилами ведення банківсько-страхових операцій	Інтеграція систем страхових компаній з системами банків, що дозволить уникнути великої кількості помилок та подвійного введення та оброблення інформації
Технічне та програмне забезпечення більшості банків не передбачає продажу страхових продуктів. Суттєві відмінності між процесами щодо розробки та дистрибуції банківських та страхових продуктів	Використання бенчмаркетеинга у сфері передачі досвіду щодо інтеграції систем автоматизації банків та страхових компаній. Придбання в іноземних банків інтегрованих систем, які вже функціонують (за нижчими цінами). Розроблення та впровадження нових технологій автоматизації продажу страхових продуктів через банки, розроблення чітких схем надання звітності
Низький рівень автоматизації бізнес-процесів страхових компаній порівняно з банками	Розроблення та прийняття додаткових регуляторних положень щодо захисту клієнтів у процесі інтеграції банків та страхових компаній
Невелика кількість банків володіють інтегрованими банківськими системами та засобами автоматизації роботи фронт офісу	Популяризація страхування, розробка диференційованого підходу до продажу полісів для різних прошарків населення, збільшення рівня доступності страхових послуг для клієнтів з різними видами доходів.
Висока вартість розробки та впровадження в роботу банків інтегрованих систем, які дозволяють виконати будь-які операції у сфері банківсько-страхової інтеграції	
Незахищеність інформації відносно клієнтської бази у процесі банківсько-страхової інтеграції	
Національний менталітет: економічний інтерес страхових компаній до банків перевищує інтерес банків до страхових організацій	

#### Продовження таблиці 4.13

Проблема	Шляхи вирішення
Високий рівень недовіри клієнтів страхових компаній та банків після кризових явищ 2008 р.	Розроблення високо-інтегрованих банківсько-страхових продуктів
Недостатня прозорість процесу акредитації страхових компаній в банках. Обмеженість можливостей клієнтів щодо вибору страхової компанії при підписанні угод з банками	Більш жорстке регулювання діяльності банків: обмеження їх права вибору страхової компанії лише для страхування власних ризиків

**Примітка.** Складено авторами на основі роботи [152].

Отже, подальший безпечний розвиток банківсько-страхової інтеграції для функціонування як страхових компаній, так і для усього фінансового сектору економіки в першу чергу потребує переорієнтації наявної в Україні системи державного регулювання учасників фінансових груп на створення таких умов діяльності, які б сприяли недопущенню поширенню наслідків фінансової кризи з банківського на страховий сегмент фінансового сектору економіки. Запропоновано такі заходи покращення взаємодії банківської і страхової систем, які мають здійснюватися на макроекономічному рівні та на рівні окремих страхових компаній і банків (таблиця 4.14).

Таблиця 4.14 – Заходи покращення взаємодії банківської і страхової систем

Заходи покращення взаємодії банківської і страхової систем на макроекономічному рівні	Заходи покращення взаємодії банківської і страхової систем на рівні страхових компаній і банків
<ul style="list-style-type: none"> <li>– проведення на постійній основі круглих столів з участю представників страхових компаній, Держфінпослуг та НБУ, де необхідно визначити механізм, напрями, шляхи фінансування проблемних питань, призначити відповідальну структуру, яка б здійснювала моніторинг цільового використання цих коштів, та закріпити зміни на законодавчому рівні;</li> <li>– модернізація законодавства з точки зору підвищення ефективності нагляду за спільною діяльністю страхових компаній і банків, що дасть змогу попереджати монополізацію ринку, фінансові махінації, махінації із використанням інсайдерської інформації та зміцнити довіру клієнтів;</li> <li>– постійне здійснення контролю за цільовим використанням наданих застрахованих кредитів для унеможливлення навмисних махінацій. Страховиків необхідно розглядати як найближчих партнерів банків у своїй діяльності, а не як нескінченне джерело компенсації збитків, яких зазнав банк у зв'язку з</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– координація заходів щодо спільної розробки та схвалення проектної документації на всіх етапах взаємодії банківської установи та страхової компанії в процесі реалізації проекту;</li> <li>– спільне розроблення та актуалізація номенклатурної низки пропонованих послуг;</li> <li>– налагодження співпраці відповідальних посадових осіб банку і страхової компанії щодо укладання страхових угод та підготовки відповідної звітності;</li> </ul>

Продовження таблиці 4.14

<p>Заходи покращення взаємодії банківської і страхової систем на макроекономічному рівні</p>	<p>Заходи покращення взаємодії банківської і страхової систем на рівні страхових компаній і банків</p>
<p>видачею явно безповоротного кредиту;          – для ефективної взаємодії банків в умовах розвитку страхових відносин необхідно створити систему державного регулювання функціонування й розвитку банківсько-страхових структур, визначити вимоги до функціонування таких структур згідно з нормами й стандартами Європейського Союзу;          – сформувати законодавчо-нормативну базу в Україні і розробляти економічну політику, яка б сприяла зрощенню, взаємопроникненню банківського й страхового сегментів фінансового ринку, що відповідатиме світовим тенденціям до подальшої інтеграції страхового і банківського капіталу;          – здійснити об'єднання наглядових органів за банківсько-страховою взаємодією</p>	<p>– механізм виплати винагород;          – консалтингова підтримка банківських установ</p>

**Примітка.** Складено авторами на основі роботи [152].

Таким чином, процеси створення стратегічних альянсів між банками та страховими компаніями позитивно впливають як на діяльність страховиків, що входять до таких альянсів, так і на розвиток страхового ринку України. Виходячи з цього, можна прогнозувати перенесення акцентів у сфері інвестиційних вкладень з банків на потужні страхові компанії.

## Розділ 5

# ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РОЗВИТКУ СТРАХОВОЇ СИСТЕМИ В КРИЗОВИЙ ПЕРІОД

### 5.1 Механізм страхування сучасних валютних ризиків для подолання кризових явищ

В умовах кризових явищ проблема ефективного страхування та управління валютними ризиками підприємства набуває особливої актуальності. Управління валютними ризиками – невід’ємна функціональна складова частина фінансового менеджменту підприємства. Управління виконує активну роль у загальній системі фінансового менеджменту, забезпечуючи надійне досягнення основних цілей фінансової діяльності підприємства.

Механізм страхування валютних ризиків забезпечує фінансову безпеку підприємства в процесі його розвитку та запобігання можливому зниженню його ринкової вартості. Завданням механізму страхування валютних ризиків є мінімізація потенційних і наявних фінансових втрат або їх попередження.

За валютного ризику більшість підприємств не експериментують із новими, не адаптованими під вітчизняну економіку, фінансовими технологіями та інноваційними продуктами. Тому застосування механізмів страхування валютним ризикам зараз потрібно як ніколи.

На сьогоднішній день важливим процесом є детальний аналіз валютного ризику, оцінювання наслідків та вибір методів страхування.

Оцінювання ризику передбачає визначення тривалості періоду ризику, суми коштів, що знаходяться під ризиком, та обсягу збитків за відповідними зобов'язаннями, що можуть виникнути в майбутньому. Тому передбачення валютних ризиків посідає чільне місце у стратегії планування діяльності підприємства чи фінансово-кредитної установи і є запорукою підвищення ефективності їхньої основної діяльності.

У сучасних умовах подальшої девальвації національної валюти, яка за останні роки знецінилась відносно до долара США та євро, одним із основних завдань, що стоять перед вітчизняними суб'єктами, є формування ефективної тактики і стратегії управління валютними ризиками [93].

Важливо не тільки остерігатися ризиків, а й вчасно аналізувати причини небажаного розвитку подій, враховувати попередній негативний досвід, постійно коригувати систему оперативних господарських операцій з позиції максимізації результату. Коливання курсу долара США та євро з 2010 р. по 2020 р. наведено на рисунку 5.1.

Збройна агресія на Донбасі у 2014 р., девальвація гривні та відмова від російського ринку збуту змусили ще більше замислитися підприємства

про використання механізму страхування валютних ризиків. Аналогічна тенденція спостерігається із курсом гривні щодо євро.

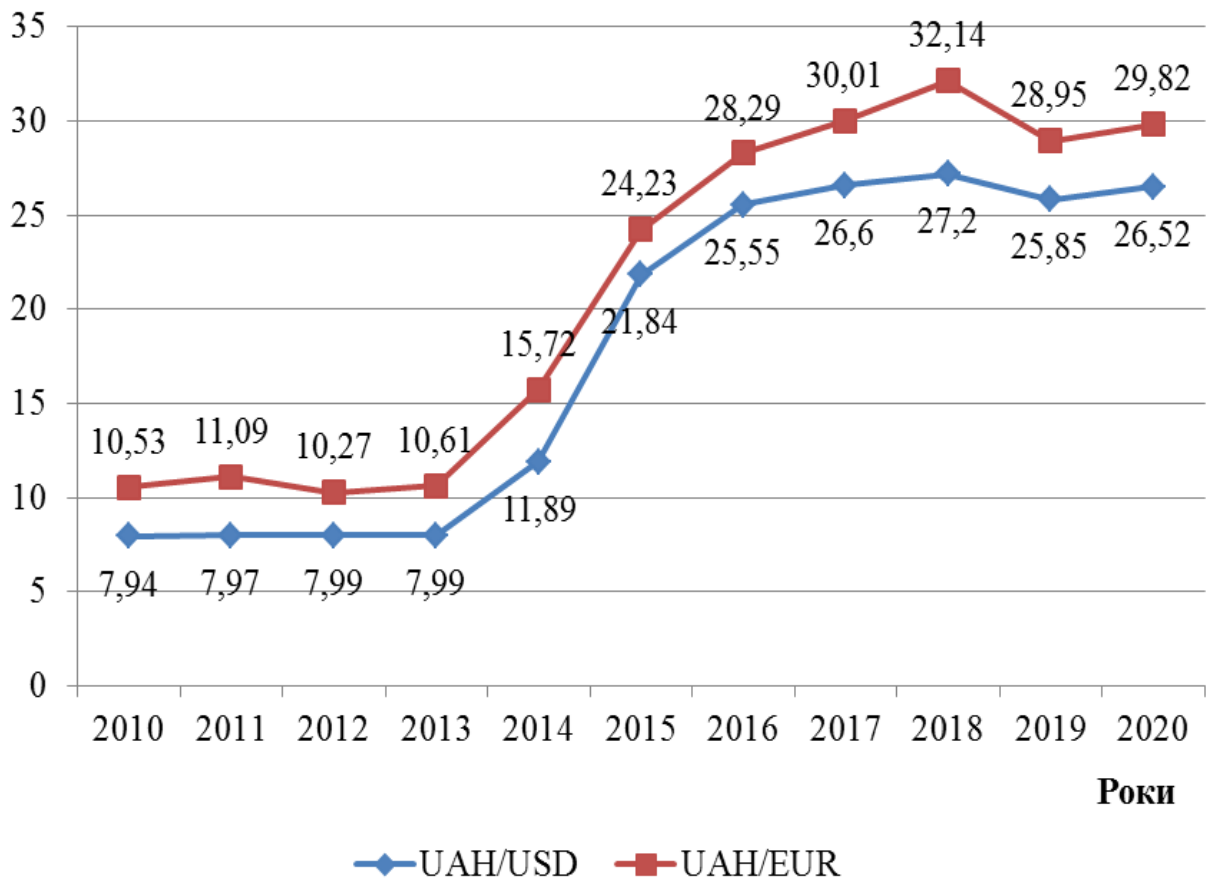


Рисунок 5.1 – Динаміка курсу гривні щодо долара США та євро  
Примітка. Складено авторами на основі [11].

Відповідно до проведеного аналізу валютного ризику можна спостерігати різні варіанти вибору стратегії: від нейтрального ставлення до ризику, коли фінансові менеджери через незначні розміри можливих збитків не беруть ці ризики до уваги, до повного контролю і страхування всіх можливих валютних ризиків і валютних збитків. Тому запобігання валютним ризикам завдяки використанню певних методів страхування можна вважати головним елементом стратегії менеджменту валютних ризиків.

Дуже часто підприємства стикаються з проблемою неможливості прогнозування грошових потоків через коливання валютних курсів. У зв'язку з наявністю ризиків і невизначеності при прийнятті рішень підприємства змушені шукати шляхи зниження фінансових втрат [81].

На рисунку 5.2 зображено напрями здійснення нейтралізації валютного ризику.

До методів усунення валютного ризику відносять фінансові операції, які дають змогу або уникнути ризику, спричиненого зміною валютного курсу, або отримати спекулятивний прибуток від курсових коливань.

У світовій практиці управління валютним ризиками є найбільш популярним методом мінімізації у страхуванні або хеджуванні.

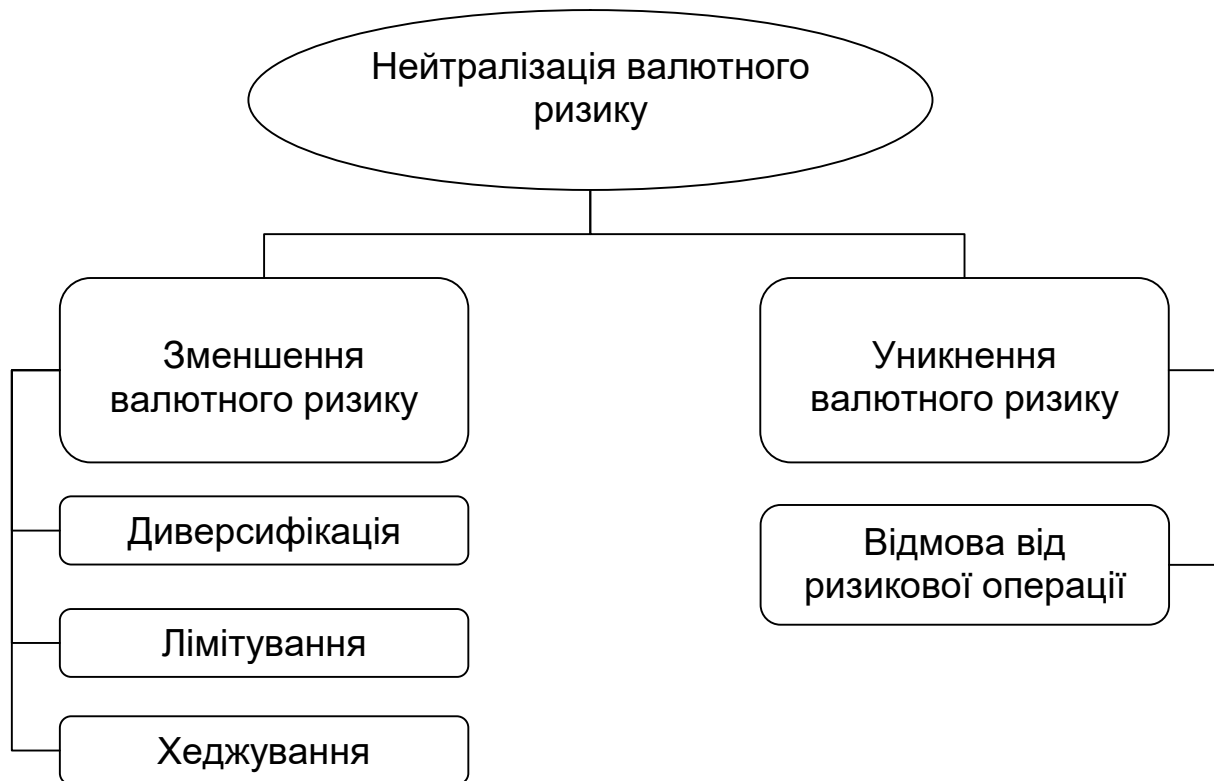


Рисунок 5.2 – Напрями здійснення нейтралізації валютного ризику

**Примітка.** Складено авторами на основі [155].

Нині існує низка досить ефективних методів страхування валютних ризиків, що можуть бути використані різними суб'єктами валютного ринку залежно від конкретних умов і завдань їхньої діяльності. Під цими методами розуміють певні фінансові операції, що дозволяють повністю або частково уникнути ризику збитків, що виникають через зміну валютних курсів, або ж отримати прибуток, джерелом якого є ця зміна. На рисунку 5.3 відображено методи хеджування.

Хеджування пов'язане із застосуванням операцій із валютними деривативами. Біржовими деривативами є ф'ючерсний контракт і опціон. Позабіржовими деривативами є форвардний контракт і своп.

Валютний форвард є найбільш розповсюдженим способом покриття валютного ризику. За форвардною угодою підприємство укладає договір купівлі-продажу, за яким зобов'язується купити (або продати) іноземну валюту за обмінним курсом, зазначеним у договорі, визначений термін у майбутньому чи протягом деякого майбутнього періоду. Цей метод

хеджування дає змогу повністю усунути невизначеність щодо обмінного курсу придбаної (проданої) валюти в майбутньому [34].



Рисунок 5.3 – Методи хеджування  
Примітка. Складено авторами.

Одним із широко застосовуваних на практиці способів зовнішнього покриття валютних ризиків сьогодні є використання валютних опціонів [98]. Опціон дає змогу зафіксувати право купити або продати в майбутньому вибраний актив за заздалегідь установленою ціною. Валютні опціони вигідні тоді, коли необхідно забезпечити покриття валютних надходжень або платежів, час і суми яких не чітко визначено. Валютні опціони забезпечують такий самий захист, як і термінове покриття на форвардному валютному ринку, але на відміну від форвардних контрактів дають також можливість власникам опціонів отримати додатковий прибуток за сприятливої зміни валютних курсів. Залежно від того, яке право бажає придбати, покупець опціону може купити або продати валюту. Вони поділяються на опціони «кол» або «пут». Опціон «кол» дає право його покупцеві придбати валюту за певною ціною, а опціон «пут» – продати. В обох випадках покупець опціону набуває лише право, але не обов'язок виконання опціону, тоді як у продавця під час здійснення опціонної угоди виникає обов'язок її виконання, що дає перевагу покупцеві опціону. Цю перевагу покупець зобов'язаний сплатити у вигляді опціонної премії. Опціонну премію можна порівняти зі страховою премією, яка сплачується під час страхування майна, проте у цьому разі страховим

випадком є не заподіяння шкоди майну, а отримання можливих збитків через коливання валютного курсу [43].

Крім того, залежно від терміну виконання опціони поділяються на дві групи: американські та європейські. Європейські опціони характеризуються тим, що можуть бути використані тільки в день закінчення опціонного контракту, тоді як американські опціони – у будь-який день до дати закінчення опціонного контракту. Американські опціони є більш гнучкими порівняно з опціонами європейського типу, оскільки можуть бути використані в будь-який момент дії опціону, тому премія за них є вищою за європейські. Опціони американського типу найбільш часто зустрічаються на біржі, тоді як європейські переважно є позабіржовими інструментами і надаються банками і фінансовими компаніями. Залежно від місця здійснення угоди також опціони поділяються на біржові та позабіржові. Позабіржові опціони дають змогу учасникам угоди узгодити індивідуальні умови (термін виконання, суму операції, ціну виконання), тому їхня вартість порівняно з опціонами придбаними на біржі, зазвичай, є вищою. Під час купівлі біржового опціону обумовлюється тільки премія, тоді як інші параметри є стандартизованими [43].

Із 70-х років із переходом до плаваючих валютних курсів набули розвитку валютні ф'ючерси [95 с. 41]. Це угода, що означає зобов'язання (а не право вибору на відміну від опціону) на продаж або купівлю стандартної кількості певної валюти на певну дату (в майбутньому) за курсом, наперед встановленим під час укладання угоди. У стандартних контрактах регламентуються всі умови: сума, строк, гарантійний депозит, метод розрахунку. Таким чином, покупець валютного ф'ючерсу бере зобов'язання купити, а продавець – продати партію валюти в певний строк за курсом, обумовленим під час укладання угоди. Тип контракту визначається обсягом партії валюти і місяцем виконання операції. Для ф'ючерсних операцій характерні гарантійні депозити на випадок невиконання продавцями і покупцями своїх зобов'язань [98]. Отже, учасники відкривають валютні позиції. Депозит повертається після виконання зобов'язань або під час укладання протилежної угоди (контрооперації), що означає закриття позиції. Кількість відкритих позицій кожного учасника валютного ф'ючерсу дорівнює абсолютній величині різниці між кількістю проданих і кількістю куплених їм контрактів.

Свопом, або своповим контрактом, називається угода про обмін потоку платежів від одних активів на потік майбутніх платежів від інших активів із певними інтервалами та в рамках установленого періоду часу. В їх основі лежить одна загальна риса – всі вони являють собою обмін вигодами, які отримуються певною стороною на певному ринку, в обмін на вигоди, отримані іншою стороною на іншому ринку [98]. Головною перевагою існування своп-контракту є те, що він дає можливість займачу вийти на найбільш вигідний для нього ринок, а потім використати своп-



контракт для оптимального управління процентними платежами та валютними курсами.

Валютний своп полягає у купівлі валюти з одночасним її продажем, але з різними термінами поставки за наперед установленим валютним курсом [98]. Процентний своп – це договір між двома сторонами, який стосується обміну грошових потоків, подібних до тих, які виникли б, якщо вказані сторони замість цього обмінялися еквівалентними грошовими вартостями активів різних типів.

У фінансово-економічній літературі зустрічаються різні визначення валютного ризику:

- валютний ризик – ризик потенційних збитків від зміни валютних курсів [123];

- валютний ризик – це небезпека втрат під час проведення зовнішньоторговельних валютних та інших операцій у зв'язку зі зміною курсу іноземної валюти: ризик може покриватися завчасно купівлею валюти або залученням кредиту, а також страхуватися укладенням строкових угод [82];

- валютний ризик, або ризик курсових утрат, пов'язаний з інтернаціоналізацією ринку банківських операцій, створенням транснаціональних (спільних) підприємств і банківських установ та диверсифікацією їх діяльності і являє собою можливість грошових утрат у результаті коливань валютних курсів [162];

- валютний ризик – один із видів фінансових ризиків, який характеризується коливаннями валютного курсу, що породжують фінансові втрати підприємства під час експортно-імпортних операцій [27].

До методів хеджування валютних ризиків також можна віднести: структурне збалансування активів, пасивів, кредиторської та дебіторської заборгованості; кредитування та інвестування в іноземній валюті; валютні застереження (прямі, непрямі і мультивалютні); валютні «подушки» (додавання маржі до ціни).

Серед найбільш відомих інструментів мінімізації (страхування) від зміни валютного курсу можна назвати: валютні застереження (прямі, непрямі і мультивалютні); хеджування.

Валютні ризики бувають різними і можуть загрожувати діяльності фірм та підприємств, наприклад, фірма «Nemiroff» реалізує горілку по усьому світу. Покупці розраховуються з ними у різних валютах. А виробничі витрати (сировина, обладнання, зарплата тощо) «Nemiroff» несе у гривні, тому їй загрожують високі валютні ризики. «Мотор Січ» закуповує метал за євро. Як і «Аеросвіт», їм доцільно «зафіксувати» ціну майбутньої поставки в іноземній валюті. Це може мінімізувати валютний ризик виробника при придбанні сировини. Реалізувати свою продукцію вони можуть так, як це робить фірма «Nemiroff». «Аеросвіт» закуповує авіаційне паливо за долари або євро, це їх основна стаття собівартості, яка

визначає прибутки чи збитки перевізника ціни на переробку нафтопродуктів можуть помітно коливатися [118].

На рисунку 5.4 відображено механізм страхування від валютного ризику на прикладі хеджування.



Рисунок 5.4 – Механізм здійснення страхування від валютного ризику

**Примітка.** Складено авторами на основі [96].

У випадку, якщо за угодою на реальний товар з відстроченим постачанням хеджер-продавець реального товару матиме фінансові втрати від зміни курсу, то одночасно він як хеджер-покупець, але вже як власник ф'ючерсної згоди на такий самий обсяг товару, матиме прибуток. Ця сума власне і страхує втрати за форвардною угодою [96].

На завершальному етапі здійснюється ліквідація ф'ючерсного контракту, який покриває визнані фінансові втрати. Якщо немає необхідності ліквідувати ф'ючерсну згоду на ті чи інші обсяги валюти, тобто хеджер не зазнав втрат від зміни валютного курсу і постачання товару за форвардною угодою відбулося, ф'ючерс може продовжувати обіг на біржовому ринку [96]. Іншими словами, хеджування – це використання ф'ючерсного ринку для зниження валютного ризику на ринку реального товару.

Хеджер переносить свій ризик на іншого учасника валютних операцій. Якщо він купує ф'ючерси, хтось інший повинен продати їх, тобто

придбання одночасно права і зобов'язання купити валюту в установлений строк в майбутньому за ціною, погодженою в цей момент, має відповідати праву і зобов'язанню іншої особи продати цю валюту в установлений строк за відповідною ціною. У наведеному вище прикладі ризик втрат від падіння вартості євро переноситься на продавця доларових ф'ючерсів. Якщо курс євро справді впаде, то продавець виявить, що взяв на себе зобов'язання продати валюту за ціною нижчою, ніж ціна спот на момент фактичної передачі валюти. Продавець доларових ф'ючерсів повинен бути або хеджером, що намагається уникнути протилежного ризику, тобто ризику втрат від підвищення курсу євро стосовно долара, або спекулянт, готовим прийняти на себе ризик, очікуючи на прибуток [96]. Якби жоден з хеджерів не взяв на себе зобов'язань за ф'ючерсною угодою, то перший з них зазнав би збитків, а інший мав би прибуток (зазвичай за зміни курсу). На валютному ринку завжди хтось програє, а інший виграє, адже виграш одного учасника ринку - це програш іншого. Зафіксувавши поточний курс, обидві сторони гарантують відсутність як збитків, так і прибутку. Одна сторона уникає непередбачених збитків, а інша відмовляється від непередбаченого прибутку. Важливо, що обидві сторони зменшили ризик втрат від можливої зміни курсу в несприятливому для них напрямі. (Якщо обмінний курс, за яким укладається ф'ючерсна угода, відрізняється від поточного курсу, то купівля-продаж ф'ючерсів має на меті гарантувати певні курсові прибутки або збитки. Однак це факт того, що курсова невизначеність певною мірою була зменшена, а захист від непередбачених змін обмінного курсу був забезпечений).

Існує ймовірність того, що в результаті хеджування сума, необхідна для покриття ризику за зміни курсу в одному напрямі, не буде в точності відповідати сумі, необхідній для хеджування за зміни курсу в протилежному напрямі. Наприклад, учасники угод, які прагнуть уникнути збитків від підвищення курсу євро щодо долара США, можуть не знайти достатньої кількості хеджерів, котрі бажають уникнути ризику втрат від падіння курсу євро. Саме в такій ситуації стають необхідними спекулянти, які "роблять ринок". Вони купують і продають ф'ючерси, очікуючи на одержання прибутку. Якщо ф'ючерсна ціна буде вище очікуваної ними, вони почнуть продавати ф'ючерси, тому що будуть розраховувати на можливість пізніше купити їх за нижчою ціною. Натомість ф'ючерсна ціна, яка нижче очікуваної, змусить спекулянтів купувати ф'ючерси для того, щоб мати можливість продати їх пізніше за більш високою ціною [96].

Для аналізу валютного ризику на підприємстві можна використати моніторинг позиції та метод оцінки ймовірних втрат «Value at Risk». Взагалі, VAR як методика була розроблена однією з найбільших інвестиційних компаній США — JP Morgan у рамках їх внутрішньо-корпоративної системи Riskmetrics™. Проте метод історичного моделювання VAR не дозволяє отримувати адекватні результати у

випадку значних змін ситуації на ринку та потребує наявності достатньо широкого базового періоду аналізу [21].

При розрахунку величини ймовірних змін валютних курсів беруться до уваги історичні коливання ринкових курсів за кожною валютою протягом звітного року та визначаються можливі зміни курсів із імовірністю 99% за формулою [156, с.145]

$$VaR = m \cdot T \pm k_a \cdot \sigma \cdot \sqrt{T}, \quad (5.1)$$

де  $m$  — середньоденна зміна валютного курсу;

$\sigma$  — середньоквадратичне відхилення одноденних процентних змін валютного курсу;

$k_a$  — поправочний коефіцієнт, значення якого залежить від рівня надійності  $a$  (наприклад, для  $a=0,99$   $k_a = 2,33$ );

$T$  — часовий період.

Для усунення даних недоліків та вдосконалення наявної системи управління валютним ризиком підприємствам пропонується використовувати комплексну модель оцінювання ризику, основу на застосуванні дельта-нормального методу VAR в поєднанні зі стрес-тестуванням за методом Монте-Карло. Результати даної моделі дозволять більш точно оцінювати втрати суб'єкта господарювання на короткострокових часових інтервалах як за стабільних умов, так і за реалізації шокового сценарію [46].

Аналіз волатильності курсів валют можна провести за допомогою VAR за формулою

$$\sigma = \sqrt{(1 - \mu) \cdot \sum_{i=1}^n \mu^{n-1} (x_i - \bar{x})^s}, \quad (5.2)$$

де  $s$  — волатильність курсу валюти;

$m$  — коефіцієнт згладжування, що дорівнює 0,95;

$x_i$  — валютний курс станом на  $i$ -й день;

$n$  — кількість днів розрахунку.

Для вітчизняних підприємств, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, велике значення має мінімізація валютних ризиків, особливо коли вартість валюти може істотно змінюватися в короткі терміни. Саме тому контроль валютного ризику є актуальним, оскільки курси валют піддаються впливу значних коливань. Мінімізація валютних ризиків може бути досягнута за допомогою механізму страхування валютних ризиків.

Розглянуті вище фінансові методи хеджування та механізм хеджування валютного ризику дають змогу зберігати і підвищувати конкурентоспроможність підприємства, оперативно реагувати на зміну валютного курсу. Механізм страхування валютними ризиками на підприємствах повинен бути злагодженим та багатоаспектним.

Механізм страхування для підприємства доцільно використовувати за будь-якої ймовірності збитку, за умови, що розмір збитку середній або значний. У випадку, коли розмір збитку малий, страхування недоцільно.

## **5.2 Активізація діяльності страхового ринку щодо захисту виробничих підприємств в умовах кризи**

Загально визнано, що споживчий ринок прямо взаємозв'язаний з іншими ринками, результати його функціонування багато в чому визначають стан інших сегментів економіки та навпаки. Механізм функціонування економічних суб'єктів споживчого ринку передбачає їх взаємодію з інституціональним середовищем та інфраструктурою.

Підприємницька діяльність в сфері споживчого ринку, реалізація функцій підприємств, що задіяні в даній сфері (логістика, інфраструктура, гарантійні зобов'язання тощо), здійснюється в умовах ризику.

Об'єктивні передумови існування ризику для підприємств торгівлі, громадського харчування та побутового обслуговування визначаються обмеженістю ресурсів, конкуренцією, недостатністю достовірної та повної інформації про умови здійснення діяльності, випадковістю прояви деяких подій, що впливають на її результати.

Суть потенціалу страхового ринку, інструменти його оцінювання і правовий аспект страхового бізнесу розглянуто в працях Л. М. Акімової [15, с. 475–481], О. В. Слободянюк [134, с. 126–131], В. М. Фурман [159, с. 61–64] та інших. З'ясуванню суті фінансового потенціалу страхового ринку присвячено праці О. О. Гаманкової [44], Л. В. Шірінян [166, с. 97–105], аналізу фінансового потенціалу страхової компанії – праці О. В. Марценюк-Розарьонової, А. В. Бондар [89, с. 61–65] та інших авторів. Нагально оцінюючи внесок вчених у розвиток інституту страхових відносин, слід зазначити, що ще недостатньо дослідженими залишаються питання щодо визначення суті формування потенціалу страхового ринку та параметрів оцінювання його динамічних параметрів, інвестиційного потенціалу і його ролі у відтворювальній системі та впливу на соціально-економічний розвиток країни.

Негативний вплив на діяльність підприємств роздрібної торгівлі та громадського харчування, побутового обслуговування, тобто суб'єктів господарювання споживчого ринку, може призвести до різних несприятливих подій:

- крадіжки товаро-матеріальних цінностей;
- додаткові витрати і можливі збитки, пов'язані із запропонованими споживачами претензіями до якості реалізованих товарів (послуг);
- невиконання зобов'язань контрагентами;
- призупинення діяльності через поломки обладнання;

- невиконання зобов'язань контрагентами;
- зміни законодавства тощо.

Страховання можливих ризиків дозволяє підприємствам мінімізувати втрати при настанні страхових випадків, визначених договором. При цьому слід зазначити, що, незважаючи на те, що всі вони впливають на результати діяльності підприємства, не всі з них можна віднести до підприємницьких ризиків, що підлягають страхуванню. На сьогоднішній день головною умовою виживання бізнесу стає здатність підлаштуватися під нові правила, продиктовані наслідками світової пандемії, а також, пов'язаного з нею – фінансової кризи. Страховий ринок України з цього ракурсу не виняток. Розвиток вітчизняного ринку страхових послуг в сучасних умовах тісно взаємопов'язано з розвитком національної економіки, оскільки дозволяє акумулювати значні довгострокові інвестиційні ресурси, залучаючи кошти через пенсійні програми і програми страхування життя. Розширення страхового бізнесу створює робочі місця, активізує впровадження інновацій, стимулює стійкість економіки і пом'якшує наслідки глобальних ризиків.

Довгострокова державна підтримка страхового ринку має сприяти стимулюванню виробничого попиту при поступовому зростанні його вартості та, відповідно, його капіталізації.

Для визначення факторів та каталізаторів активізації діяльності страхового ринку щодо захисту виробничих підприємств необхідно, по-перше, провести аналіз сучасного стану ринку страхових послуг України, по-друге, сформулювати методичні положення щодо динамічного аналізу потенціалу страхового ринку із врахуванням впливу факторів зовнішнього середовища. Основою даного дослідження стали теоретичні положення системно-структурного підходу [55, с. 361, 385] та метод динамічного аналізу, що дозволило розглядати потенціал ринку страхових послуг як динамічний багатопараметричний об'єкт [77].

Події в сегменті страхування життя визначили гальмування загального зростання страхових премій. В останні роки страхування життя вважалось проривним напрямком бізнесу і радикально підвищувало загальні показники зборів страхового ринку. При цьому з 2011 р. по 2018 р. в Україні приріст премій страховиків життя забезпечував сегмент кредитного страхування життя позичальників. Тоді премії страховиків життя зростали темпами 53–60% на рік. У 2017 і 2018 роках приріст зборів забезпечувала вже лінія продажів полісів страхування життя, річний приріст премій у страховиків життя досягав 36,5%. Протягом 2019 року збори зі страхування життя в Україні знизилися, отже, і загальноринковий показник страхових зборів знизився. У підсумку приріст премій за всіма видами страхування у 2019 року виявився на рівні 0,7% [62]. До кінця року зростання показника загальних річних зборів не перевищив 1%.

Динамічний аналіз потенціалу ринку страхових послуг слід базувати на загально відомих принципах аналізу сталого розвитку [145, с. 38]:

1) потенціал сталого розвитку є багатопараметричним об'єктом аналізу і управління, а діагностика та аналіз його стану потребує розроблення системи показників, що забезпечить можливість комплексного всебічного оцінювання;

2) декомпозиція вихідної множини багатопараметричного простору станів на класи чітких та нечітких множин різнорідних динамічних параметрів;

3) обґрунтування базисних значень показників (які визначають рівень найменших, але припустимих значень) та тих, що відповідають рівню бажаності (якого підприємство прагне досягти в найближчій перспективі) з метою визначення меж допусків параметрів;

4) орієнтація при визначенні бажаного рівня за кожним показником не на середній рівень, а на кращий світовий або вітчизняний досвід підприємств галузі;

5) єдність методичних підходів для забезпечення порівняння показників у динаміці та з показниками інших підприємств;

6) візуалізація результатів оцінювання потенціалу сталого розвитку як багатопараметричного об'єкта;

7) оцінювання динамічної стійкості як окремих показників, так і потенціалу в цілому;

8) забезпечення аналізу як сприятливих, так і несприятливих факторів зовнішнього середовища з метою розроблення комплексу адресних заходів з усунення їх негативного впливу на багатопараметричний об'єкт.

Методика динамічного аналізу потенціалу страхового ринку включає такі етапи [145, с. 39]:

I етап. Визначення основних складових потенціалу страхового ринку та формування системи локальних показників (параметрів) оцінки кожної складової. При цьому слід зважати на те, що при розрахунку множини параметрів завжди виникає суттєва проблема порівняння їх між собою та в часі. Це пов'язано з тим, що, по-перше, різні параметри мають різні одиниці вимірювання. Крім того, частина представлених показників, є кількісними, інша частина – якісними, описуваними, що ускладнює побудову єдиного інтегрального показника. По-друге, збільшення одного показника (стимулятора) може позитивно впливати на зміну інтегрального показника, в той час як збільшення іншого показника (дестимулятора) може призводити до його зниження. Крім того, необхідно враховувати, що більшість параметрів взаємозалежні і зміни одного з них можуть призводити до змін інших параметрів.

Для вирішення задачі приведення різних за характером показників до єдиної основи пропонується використати теорію бажаності, яка належить до методів вирішення задачі створення єдиного (інтегрального) показника на основі одиничних, що мають неоднакові розмірності та фізичний зміст [185]. Згідно з цим методом кожний одиничний кількісний показник

оцінюється за допомогою перехідної безрозмірної величини за спеціальною таблицею — шкалою бажаності (переваги), а потім на основі одиничних (локальних) безрозмірних показників визначаються групові по кожному з блоків результативності (узагальнювальна функція бажаності).

Узагальнювальна функція бажаності є універсальним показником, який дозволяє враховувати ступінь вагомості того чи іншого параметра та його значення, яке може змінюватися в певних межах. Оскільки серед показників оцінювання потенціалу підприємства за складовими є як кількісні, так і якісні параметри, то для приведення їх до однієї основи пропонується розрахунки кількісних показників проводити згідно з алгоритмом з використанням функції Харрінгтона [185]. А для якісних — використати метод експертних оцінок із застосуванням градацій якісних показників, що відповідають межах кількісних характеристик, а саме:

$0 \leq I_{сер} \leq 0,37$  — неприйнятно низький рівень;

$0,37 < I_{сер} \leq 0,63$  — прийнятний, але низький рівень;

$0,63 < I_{сер} \leq 0,80$  — середній рівень;

$0,80 < I_{сер} \leq 1$  — високий рівень;

$I_{сер} = 1$  — найвищий рівень. Такі ж градації використовуються при аналізі групових, комплексних та інтегрального показника потенціалу сталого розвитку.

II етап. Визначення базових значень та бажаного рівня локальних показників.

III етап. Оцінювання досягнутого (фактичного) рівня кожного локального показника за теорією бажаності та їх згортання в групові показники, які визначатимуть рівень бажаності кожної зі складових потенціалу. При цьому пропонується при визначенні ресурсного потенціалу враховувати такі види ресурсів: матеріально-технічні; нематеріальні; інформаційні; фінансові; трудові; а при визначенні управлінського потенціалу оцінювати ефективність процесів страхування та його управління; мотиваційний механізм, а також рівень соціальної сприйнятливості та ефективність взаємодії із зовнішнім середовищем.

Оцінювання рівня складових ресурсного та управлінського потенціалу страхового ринку здійснюється способом адитивної згортки локальних показників у групові відповідно за формулами:

$$I_j^{P\Pi} = \sum_{i=1}^n d_{ij} \times a_i, \quad (5.3),$$

$$I_k^{Y\Pi} = \sum_{l=1}^m d_{lk} \times a_l, \quad (5.4),$$

де  $I_j^{P\Pi}$  — груповий показник, що характеризує рівень  $j$ -ї складової ресурсного потенціалу;

$I_k^{Y\Pi}$  — груповий показник, що характеризує рівень  $k$ -ї складової управлінського потенціалу;

$d_{ij}$  — відносне безрозмірне значення  $i$ -го локального показника  $j$ -ї складової ресурсного потенціалу за шкалою бажаності;



$d_{lk}$  — відносне безрозмірне значення І-го локального показника к-ї складової управлінського потенціалу за шкалою бажаності;

$a_i$  та  $a_l$  — вагомості відповідно і-го локального показника j-ї складової ресурсного потенціалу та І-го локального показника к-ї складової управлінського потенціалу (одержані за допомогою експертного опитування).

IV етап. Розрахунок комплексних показників РП та УП, який пропонується здійснювати за формулами:

$$\text{РП} = \sum_{j=1}^s I_j^{\text{РП}} \times b_j, \quad (5.5)$$

$$\text{УП} = \sum_{k=1}^t I_k^{\text{УП}} \times g_k, \quad (5.6)$$

де  $b_j$  та  $g_k$  — відповідно показники вагомості складових ресурсного та управлінського потенціалу.

Міжнародний страховий ринок має великий досвід щодо скорочення та мінімізації фінансових ризиків, в тому числі в сфері виробництва і торгівлі. Однією з її форм є страхування відповідальності товаровиробника і продавця товарів, робіт (послуг). Наявність договору страхування відповідальності товаровиробника передбачається договором поставки-контракту в країнах Світової організації торгівлі.

Український страховий ринок надає товаровиробникам і продавцям товарів, робіт, послуг можливість страхувати свою відповідальність перед споживачами, в разі заподіяння шкоди їхньому здоров'ю та майну, в результаті недоліків товарів, робіт, послуг, що є наслідком порушення вимог до їх якості або надання недостовірної інформації щодо товару, роботи, послуги, умов зберігання, транспортування та безпечної експлуатації продукції.

Страховим випадком є факт настання відповідальності страхувальника, визнаного ним добровільно за попередньою згодою страхової компанії або встановленої рішенням суду, за зобов'язаннями, які виникають внаслідок заподіяння шкоди потерпілим особам (вигодонабувачам).

При настанні страхового випадку страхова компанія відшкодовує збиток в частині шкоди життю та здоров'ю споживачам, майну, витрат, понесених ним з метою зменшення шкоди від вживання товарів і послуг неналежної якості. Крім цього, страхове відшкодування покриває: втрати споживача в частині суми заробітної плати, втраченої внаслідок тимчасової або постійної втрати працездатності в результаті заподіяння шкоди життю та здоров'ю за весь період втрати працездатності; додаткові витрати, пов'язані з відновленням втраченого здоров'я (санаторно-курортне лікування, протезування, транспортні витрати тощо); компенсації частини заробітку утриманцям, в разі смерті потерпілого, що знаходиться

на його утриманні; витрати на поховання в випадку смерті потерпілої особи.

Крім цього, страхувальник (товаровиробник) може отримати відшкодування збитку в частині витрат, понесених у зв'язку з витратами на відкликання продукції з точок продажу; витрат з доставки неякісної продукції до місця виробництва і виявлення причин її небезпечних властивостей, їх усунення; інформування споживачів про небезпечні властивості продукції, що знаходиться в експлуатації; продовження гарантійного терміну на продукцію внаслідок її ремонту або заміни, надання споживачеві аналогічної продукції в тимчасове користування на період ремонту несправного.

Сьогодні страхування відповідальності товаровиробника є досить актуальним видом страхування. Страховий поліс дає можливість страхувальнику (товаровиробнику) не тільки знизити чи уникнути серйозних збитків в бізнесі, адже навіть при наявності першокласної системи контролю якості можливі певні негаразди в технології виробництва продукції, але й дозволить мати певні переваги перед конкурентами при просуванні її на міжнародний ринок.

Проте в цілому результати страхового ринку за останнє десятиліття гірше виглядали тільки в кризовому 2009 р., коли збори знизилися на 6,6%. В інші роки десятирічки приріст загальних премій коливався в діапазоні від 19,4% до 3,3%. У 2018 р. зростання премій страховиків досяг 15,7% [140].

Частка добровільних видів страхування в преміях виявилася на рівні 84,1%, частка обов'язкових зборів – 15,9% у 2019 році. При цьому активність в зборі премій зміщується в область особистого страхування – три квартали поспіль основний внесок в приріст премій забезпечує особисте страхування, тут збори зросли на 18%. На частку особистого страхування довелось 26,2%, що на 3,9 процентного пункту більше, ніж за аналогічний період 2018 року. У тому числі премії з добровільного медичного страхування збільшилися на 15,8%. Прикметою року стала активність страхових компаній з виведення на ринок продуктів добровільного медичного страхування для фізичних осіб – раніше компанії уникали цього через побоювання шахрайства. Поліси добровільного медичного страхування продавалися в основному для співробітників клієнтів – юридичних осіб. Премії по страхуванню від нещасних випадків і хвороб також помітно зросли – на 20,5%, позначилося зростання обсягів кредитування позичальників [140].

Сектор добровільного страхування майна показав приріст зборів на 5,4%, причому збори фізичних осіб збільшувалися швидше – на 8,9% за підсумками 2019 року. Виплати страхових компаній в цілому за всіма видами страхування зросли на 17,5%. При цьому в добровільному страхуванні обсяг виплат збільшився на 32,5%, а в обов'язковому в 8 разів скромніше – на 3,9%. Виплати по страхуванню життя за той же період підскочили на 98,2%. За всіма особистими видами страхування приріст

виплат склав 11,7%. Разом з тим виплати по страхуванню майна юридичних осіб впали на 29%.

Виходячи з тлумачення страхових принципів [105], присвячених проблемам встановлення та управління підприємницькими ризиками, можна навести ризики, які стають об'єктами страхування найчастіше:

1) страхування від втрати прибутку (доходу) внаслідок порушення процесу виробництва, простою, пошкодження або крадіжки майна та інших втрат, пов'язаних з перериванням основної діяльності;

2) страхування від втрати доходу від здачі майна в оренду (якщо, наприклад, приміщення не може бути здано в оренду через руйнування в результаті страхового випадку);

3) страхування від втрати доходу від ренти (якщо вигідні рентні угоди можуть бути розірвані в результаті страхового випадку);

4) страхування від невиконання договірних зобов'язань з постачання і реалізації продукції;

5) страхування від банкрутства підприємця – юридичної особи або індивідуального підприємця;

6) страхування від втрат, викликаних коливанням валютних курсів;

7) страхування від неправомірного застосування фінансових санкцій органами податкового контролю;

8) страхування збитків по операціях продажу товарів, виконання робіт, надання послуг, іншого майна підприємців;

9) страхування ризиків зупинки виробництва (іншого виду підприємницької діяльності) через втрату або пошкодження його складових елементів внаслідок подій природно-природного, техногенного, іншого характеру;

10) страхування ризиків збитків підприємця від розголошення службової або комерційної таємниці та ін.

До страхових випадків, при настанні яких у страхової компанії виникає обов'язок провести виплату страхувальнику (в даному випадку суб'єктам господарювання споживчого ринку), можуть ставитися неплатежі, непостачання товарів, поставка неякісних товарів і інші ризики, пов'язані з невиконанням контрагентами страхувальника своїх договірних зобов'язань перед страхувальником, а також заподіянням страхувальнику шкоди іншими особами при здійсненні підприємницької діяльності.

На тлі тенденцій падіння премій і зростання виплат показник чистого прибутку страховиків збільшився на 10,2%, однак темпи приросту показника скоротилися приблизно в 9 разів за рік. Незважаючи на збільшення збитковості, рентабельність капіталу страхових компаній зросла – до 30,9%. Цьому сприяло, як зазначається в огляді ключових показників Національного банку України [4], збільшення доходів від інвестиційної діяльності, пов'язане зі збільшенням облігаційного ринку, на тлі нарощування часткою вкладень в корпоративні та державні боргові інструменти в активах страховиків. В НБУ прогнозують рівень цього

показника за підсумками цього року близько 22%, в той час як в банківському секторі він очікується на рівні 5,6–5,8%. Комбінований коефіцієнт збитковості в цілому по ринку у 2019 році склався на рівні 95,4%. Винагороди посередникам зросли порівняно з аналогічним періодом минулого року на 26,9%. Домінуючими партнерами в продажах полісів залишаються банки.

Концентрація страхового сектору продовжувала збільшуватися: на частку десятки найбільших страховиків довелося 68,7% обсягів ринку по зборах, тоді як роком раніше цей показник становив 64,5%.

Для страховиків в обов'язковому страхуванні цивільної відповідальності власників транспортних засобів 2019 спочатку був роком очікувань. Проте вони виправдалися не повною мірою. Реформа індивідуалізації тарифів в обов'язковому страхуванні цивільної відповідальності власників транспортних засобів не дозволила вийти на другий етап з 1 січня 2020 року, бо – не готові законодавчі зміни.

У 2019 році страховиків-ліцензіатів налічувалося вже 250, при цьому у найбільш масових видах страхування частка ТОП-20 становила понад 80% (таблиця 5.1).

Таблиця 5.1 – Концентрація страхового ринку України в 2019 р.

№ п/п	Вид страхування	ТОП-3	ТОП-5	ТОП-10	ТОП-20
1	Страхування життя	54,6	78,7	96,7	100,0
2	Страхування від нещасних випадків	58,4	69,9	81,1	88,8
3	КАСКО	37,2	50,5	69,2	84,0
4	Добровільне медичне страхування	31,2	44,1	63,8	80,5
5	Обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів	26,9	36,3	56,2	77,5
6	Страхування майна	23,7	36,3	57,6	80,8
7	Страхування вантажів	32,7	47,7	68,4	85,7
8	Страхування туристів	31,9	43,7	63,5	83,2
9	Агрострахування	69,3	80,2	95,8	99,6
10	Страхування цивільної відповідальності	19,9	31,5	55,6	80,9

**Примітка.** Розраховано авторами за даними [140, 173].

У той же час, незважаючи на скорочення кількості страховиків, капіталізація діючих компаній зростає. Їх активи у 2019 році порівняно з минулорічним періодом зросли на 6,1 млрд грн, або на 10,6%, а страхові резерви – на 3,8 млрд грн або на 16,6%. У структурі розміщення прийнятих активів поточні рахунки і депозити страховиків в банках становили 34% або 15,2 млрд грн, державні папери – 19%, або 7,9 млрд грн, права вимоги до перестраховальників-нерезидентів – 8,3%, або 3,4 млрд грн і нерухомість – 7%, або 2,9 млрд грн [29].

Низький обсяг якісних пропозицій фондового ринку призвели до того, що інвестиції страховиків в акції та корпоративні облігації становили 722 млн грн, або лише 1,7% прийнятих активів. Це пов'язано, перш за все, з новими вимогами до розміщення страхових резервів, які передбачені Положенням про обов'язкові критерії та нормативи достатності капіталу та платоспроможності, ліквідності, прибутковості, якості активів та ризиковості операцій страховика, затвердженого розпорядженням Національної комісії фінансових послуг № 850 від 07.06.2018 [4, 119].

Зміна регуляторної бази сприяло не тільки посилення платоспроможності страхових компаній, але і поліпшення результативності їх інвестиційної політики. Так, за 2019 рік страховики отримали інвестиційний дохід в розмірі 2,4 млрд грн, в т.ч. близько 1,4 – це відсотки за депозитами і понад 720 млн грн – дохід по облігаціях. Прибутковість інвестицій страховиків в 2019 році збільшилася на 20,2%, або на 405 млн грн, при цьому прибутковість облігації зросла на 23,6%, або на 138 млн грн, а депозитів – на 19,7%, або 235 млн грн (таблиця 5.2).

Таблиця 5.2 – Структура розміщення активів страховиків в 2019 р.

№ п/п	Показник	На 30.09.2019, млн грн	На 31.12.2019, млн грн	Зміни, %
1	Грошові кошти на поточних рахунках	2 991,0	2 853,4	-4,6%
2	Банківські вклади (депозити)	12 463,3	12 338,8	-1,0%
3	Банківські метали	8,1	30,5	276,5%
4	Нерухоме майно	2 607,6	2 922,5	12,1%
5	Акції	111,4	114,6	2,9%
6	Облігації	514,8	637,6	23,9%
7	Цінні папери, що емітуються державою	7 404,6	7 885,6	6,5%
8	Права вимоги до перестраховиків	4 620,9	5 248,6	13,6%
9	Інвестиції в економіку України	93,3	1 187,4	1172,7%
10	Кредити страхувальникам-громадянам	16,2	17,5	8,0%
11	Довгострокові кредити для житлового будівництва	0,2	0,2	0,0%
12	Готівка в касі	10,1	12,9	27,7%
13	Транспортне страхове бюро України	2 122,3	2 360,9	11,2%
14	Непрострочена дебіторська заборгованість	4 676,0	7 857,4	68,0%
15	Відстрочені аквізиційні витрати (які не є прийнятним активом)	1 319,6	1 602,0	21,4%
16	Разом прийнятих активів	37 642,3	43 466,1	15,5%
17	Частка прийнятих активів в загальних активах, %	63,3	68,5	8,2%

**Примітка.** Розраховано авторами за даними [4, 140].

Основні регуляторні зміни, які відбулися в структурі та змісті страхового ринку України:

- введено електронний поліс обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів (укладено понад 140 тис. договорів);
- вдосконалено звітність страховиків і переведено її подання в Національній комісії фінансових послуг виключно в електронній формі, що сприяє скороченню часу оброблення звітності та підвищує ефективність пруденційного нагляду;
- введено звіт актуарія, а також істотно оновлено методику формування страхових резервів за видами страхування іншими, ніж страхування життя, що сприятиме адекватному приведення страхових резервів у відповідність з прийнятими зобов'язаннями;
- створено правові передумови використання іноземної валюти на ринку страхування життя;
- посилений нагляд на консолідованій основі за небанківськими фінансовими групами;
- введено фінансове забезпечення обов'язкового аудиту (затверджений типовий договір добровільного страхування цивільно-правової відповідальності суб'єкта аудиторської діяльності перед третіми особами, тобто створений перший прецедент відмови від обов'язкового страхування шляхом запровадження страхування у формі обов'язкового умови для здійснення певного виду підприємницької діяльності, зокрема проведення обов'язкового аудиту);
- введено вимоги до методики розрахунку викупної суми за договором страхування життя, що сприятиме забезпеченню прав та інтересів споживачів.

Основні показники здійснення обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності (ОСЦПВ) власників наземних транспортних засобів за внутрішніми договорами у 2019 та 2020 роках за даними страховиків наведено в таблиці 5.3.

Таблиця 5.3 – Показники здійснення ОСЦПВ власників наземних транспортних засобів за внутрішніми договорами

Показники	2019 р.	2020 р.	Приріст, %
Кількість договорів, що розпочали дію, шт.	2614238	2512510	-3,89
Сума нарахованих страхових платежів, грн	1577656708	1817710660	15,22
Кількість вимог, врегульованих шляхом виплати страхового відшкодування, шт.	45615	47506	3,6
в т.ч. врегульованих з використанням «європротоколу», шт.	1557	16117	9,81
Нарахована сума страхового відшкодування, за врегульованими вимогами, грн	808549234	887844033	9,81

Продовження таблиці 5.3

Показники	2019 р.	2020 р.	Приріст, %
в т.ч. врегульованих з використанням «європротоколу», шт.	144972619	154425093	6,52

**Примітка.** Розраховано авторами за даними [9].

У 2020 р. кількість укладених договорів ОСЦПВ становила майже 1,8 млн шт. що на 0,5% більше, ніж у минулому році. Сума страхових платежів становила 1,3 млрд грн (+20%). Страховики ОСЦПВ зробили понад 37,5 тис. виплат постраждалим в ДТП, цей показник зріс на 10,3%; сума виплат збільшилась на 15,1% і становила майже 680,3 млн грн.

Кількість вимог, врегульованих за європротоколом, зросла на 10,3% до показника 13 тис. шт. Сума виплат, здійснених за європротоколом, збільшилась на 13% і становила понад 123 млн грн. Питома вага виплат за європротоколом у загальній кількості виплат – 34,8%, а у загальній сумі виплат –18%.

Показники здійснення міжнародного страхування в 2020 році порівняно з 2019 роком наведено в таблиці 5.4.

Таблиця 5.4 – Порівняння показників здійснення міжнародного страхування у 2019–2020 рр.

Показники	2019 р.	2020 р.	Темп приросту, %
Кількість договорів, які набули чинності у звітному періоді, шт.	299531	288719	-23,64
Сума нарахованих страхових премій, грн	588771482	404565856	-31,29
Кількість сплачених вимог, у звітному періоді, шт.	1609	2107	30,95
Сума сплачена за вимогами у звітному періоді, EUR	3694406	5841580	58,12

**Примітка.** Розраховано авторами за даними [9].

Сучасний стан страхового ринку у такому контексті продемонстрував, наскільки важливою виявилася робота з цифрової трансформації галузі ОСЦПВ [18]. Цифрові рішення допомогли зберегти організованість роботи страхових компаній і можливість продовжувати якісно обслуговувати клієнтів. Страхові компанії, які працюють в ОСЦПВ, швидко адаптувалися. Вони запропонували клієнтам, одержувачам страхових виплат, партнерам, співробітникам цілу систему цифрової підтримки: комунікації та консультації через сучасні цифрові канали, укладання електронних договорів ОСЦПВ, електронний європротокол, можливість віддаленого надання інформації про обставини страхового випадку, системи віддаленої роботи для персоналу тощо [9].

При настанні кризовій ситуації варто проводити аналіз подій та тенденцій щодо їх розвитку:

1. Будь-яка, навіть, спрогнозована криза має елементи непередбачуваності та несподіваної появи.

2. Стабільно функціонуюча страхова організація має чітко відлагоджені та збалансовані інформаційні комунікації. Виникнення кризи спричиняє багатократне збільшення обсягів та інтенсивності інформаційних потоків, що призводить до руйнування системи комунікацій.

3. Розвиток кризи привертає увагу зовнішнього середовища (партнерів, конкурентів, регулюючих органів, громадськості).

4. Залучення зовнішніх експертів і посилення контролю з боку регулюючих органів.

5. Паніка характеризує стан, коли менеджери не усвідомлюють потреби запровадження нових страхових продуктів чи нові негайні управлінські заходи.

Варто враховувати і той факт, що кожна криза має власні унікальні властивості. Тому необхідно виділити характерні особливості конкретної кризи на страховому ринку, розуміти причини, які спричинили її виникнення, а також розробляти антикризові програми, відповідно до типу кризи.

На сьогодні страховики забезпечують не тільки доступність страхових послуг для різноманітних клієнтських категорій і розширюють експансію в регіонах країни (відкрито 33 філії), але створюють нові робочі місця з податковими відрахуваннями, в т.ч. до місцевих бюджетів. Зокрема, страховики за 2019 рік сплатили податку на прибуток в розмірі близько 1,2 млрд грн, що на 11,3%, або на 119 млн грн більше, ніж у 2018 році. Страхові компанії продемонстрували активне зростання надання послуг населенню, а також підприємствам малого і середнього бізнесу. Зокрема, надходження страхових платежів від населення становили з ризикового страхування близько 14,6 млрд грн, що на 14,9%, або 1,9 млрд грн більше, ніж за 2018 рік. Страхові виплати населенню і підприємствам за 2019 рік становили 12,9 млрд грн, що на 22,1%, або на 2,3 млрд грн більше показника за попередній рік.

Унаслідок регуляторного впливу та під впливом кон'юнктури ринку страхові компанії розмістили 35% на депозитах в державних банках, 38% - в банках з іноземним капіталом, а ризики своїх клієнтів в самих надійних перестраховальників переважно з таких країн, як Швейцарія, Велика Британія, Німеччина, Польща, Австрія, Франція і США.

У 2020 р. Національна комісія фінансових послуг зосередила увагу на вирішенні завдань, спрямованих на вдосконалення державного регулювання в частині проведення фінансового моніторингу, врегулювання операцій перестраховування, посилення заходів впливу до проблемних і неплатоспроможним страховикам, врегулювання передачі



страхового портфеля, проведення стрес-тестування страховиків, встановлення вимог до аудиторських звітів.

Одночасно з цим держава повинна вжити ряд заходів, спрямованих на розвиток попиту на страхування. В перспективі, в найближчі 5–7 років, доцільно передати роль основних драйверів розвитку ринку обов'язковим видам страхування. Страхування повинно стати одним з найважливіших елементів промислової і торговельної політики держави, в тому числі в сфері підтримки малого бізнесу, субсидування окремих галузей економіки, захисту власних фінансових інтересів держави.

Фактором, що забезпечує зростання страхового ринку з боку пропозиції, має стати підвищення капіталізації російських страховиків. У цих умовах особливої актуальності набудуть і субординовані кредити, і різні заходи щодо стимулювання рефінансування прибутку страхових компаній.

Наразі вже запроваджено низку заходів, що допоможуть страховикам ОСЦПВ у період кризи, спричиненої пандемією коронавірусу. Зокрема, це стосується спрощення процедури формування та використання додаткових гарантійних фондів Моторного (транспортного) страхового бюро України з метою підтримки ліквідності компаній-членів бюро. Також Моторне (транспортне) страхове бюро України приєднується до ініціатив щодо спрощення процедур приймання документів для отримання страхової виплати, ослаблення вимог з фінансового моніторингу, внесення ряду законодавчих змін, які повинні полегшити роботу галузі, і продовжує активну цифровізацію трансформації ОСЦПВ.

Після відновлення докризового обсягу попиту на страхування потреба української страхової галузі в капіталі буде стрімко зростати. При цьому якщо ніяких заходів вжито не буде, недостатній рівень капіталізації страхової галузі стане основним фактором, що стримуватиме розвиток страхового ринку і призведе до зростання частки внесків, переданих у перестраховання за кордон.

### **5.3 Визначення ефективності функціонування страхових посередників в Україні в умовах нестабільності**

На сьогоднішній день спостерігається тенденція зниження активності на страховому ринку. Недовіра населення до інструментів страхового захисту та, як наслідок, недостатня кількість клієнтів є основною проблемою вітчизняних страховиків, з якою вони стикаються щодня. Це негативно впливає на фінансовий стан страхових компаній та страховий ринок, що є масштабним фінансовим суб'єктом держави.

Формування тісних зв'язків зі споживачами страхових послуг та створення широкої клієнтської бази набувають важливого значення для надійності страхової діяльності [108]. Розгалужена мережа збуту страхових послуг стає необхідною умовою виходу страхового ринку з

кризи. Європейський досвід функціонування та розвитку страхових ринків показує, що посередники є рушійною силою підвищення ефективності діяльності страхових компаній та забезпечення страхувальників гарантіями максимальної безпеки.

Для визначення ефективності функціонування страхових посередників на страховому ринку України необхідні заходи для підвищення ефективності діяльності страхових посередників. Для ефективного функціонування страхового ринку життєво необхідна діяльність страхових посередників [148]. Статистика свідчить, що у світі налічується більше ніж 800 тис. страхових агентів. Наприклад, у США використання мережі агентів як каналу поширення послуг страхування становить 68 %, у Німеччині – 51 % [20].

Посередників на страховому ринку традиційно поділяють на три групи (рисунок 5.5).



Рисунок 5.5 – Види страхових посередників

**Примітка.** Складено авторами на основі [20].

Із рисунка 5.5 видно, що основним видом господарської діяльності для прямих посередників є страхове посередництво, а саме залучення клієнтів. Щодо діяльності непрямих і нестрахових посередників, то їх діяльність не пов'язана із суто залученням клієнтів. Вони виконують функції оцінювання ризиків і збитків по страхових операціях, а отже, впливають на думку клієнтів стосовно реалізації страхових послуг.

Згідно з Законом України «Про страхування» страхові агенти – це фізичні або юридичні особи, які діють від імені та за дорученням страховика й укладають договори страхування, одержують страхові платежі, виконують роботи, пов'язані зі здійсненням страхових виплат і страхових відшкодувань; страхові брокери – це юридичні або фізичні особи, які зареєстровані у встановленому порядку як суб'єкти підприємницької діяльності та здійснюють за винагороду посередницьку діяльність у страхуванні від свого імені на підставі брокерської угоди з особою, яка має потребу у страхуванні як страхувальник; перестрахові брокери – це юридичні особи, які здійснюють за винагороду посередницьку діяльність у перестраховуванні від свого імені на підставі брокерської угоди зі страховиком, який має потребу в перестраховуванні як перестраховальник [5]. До основних нормативно-правових актів, що регулювали та регулюють діяльність страхового посередництва в Україні у хронологічному порядку слід віднести такі (таблиця 5.5).

Таблиця 5.5 – Хронологія ухвалення нормативно-правових актів щодо страхового ринку України

Рік	Ким прийнято	Назва нормативно-правового акта	Суть
1993	КМУ	Декрет України «Про страхування»	Для проведення посередницької діяльності (а саме страховим брокером) було достатньо зареєструватися як суб'єкт підприємницької діяльності та повідомити про це за 10 днів в Український комітет у справах нагляду за страховою діяльністю
1996	ВРУ	Закон України «Про страхування»	
1996	КМУ	Постанова «Про порядок провадження діяльності страховими посередниками»	

Продовження таблиці 5.5

Рік	Ким прийнято	Назва нормативно-правового акта	Суть
1999	КМУ	Постанова «Про впорядкування діяльності страхових брокерів»	Для врегулювання діяльності страхових брокерів передбачено їх сертифікацію та порядок включення до державного реєстру страхових (перестрахових) брокерів
2004	Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг	Положення «Про реєстрацію страхових та перестрахових брокерів і ведення державного реєстру страхових та перестрахових брокерів»	Описано процедуру видачі ліцензії на здійснення брокерської діяльності
2007	Державна комісія з регулювання ринку фінансових послуг України	Розпорядження «Про затвердження порядку та вимог щодо здійснення посередницької діяльності на території України з укладання договорів страхування зі страховиками-нерезидентами»	Перераховані нормативно-правові акти для страхових і перестрахових брокерів, територія укладання договорів страхування зі страховиками-нерезидентами та контроль над дотриманням вимог страховими та перестраховими брокерами

**Примітка.** Розроблено авторами на основі роботи.

Наведені в таблиці 5.5 нормативно-правові акти містять опис основних страхових агентів. У таблиці 5.6 наведено їх класифікацію.

Таблиця 5.6 – Класифікація страхових агентів

Назва	Значення
Кептивний (корпоративний агент)	Представляє інтереси лише однієї страхової компанії та її дочірніх компаній
Прямий агент	Працює в штаті страхової компанії, продає страхові поліси від імені тільки цієї страхової компанії та має, крім винагороди, постійну оплату праці
Генеральний агент	Діє як спеціальний представник страховика на певній території з широкими повноваженнями
Незалежний агент	Укладає договори убезпечення життя різних страховиків

**Примітка.** Розроблено автором на основі роботи [65].

Отже, згідно з чинним законодавством основними страховими посередниками в Україні, що займаються укладанням договорів перестраховання, є перестрахові брокери-резиденти, постійні представництва перестрахових брокерів-нерезидентів.

У європейських країнах прями страхові посередники відіграють одну з ключових ролей у процесі страхування. На рисунку 5.6 показано цінність, яку мають страхові агенти для обох сторін договорів страхування.



Рисунок 5.6 – Завдання страхових агентів на страховому ринку ЄС

**Примітка.** Складено авторами на основі [104].

Через відсутність розвитку діяльності страхових посередників протягом останніх років Україна значно відстає за показниками укладання страхових полісів від країн ЄС.

У таблиці 5.7 наведено співвідношення кількості брокерів і страхових компаній в Україні. У 2019 році 62 страхових брокери обслуговують 234 страхових компаній, тобто 1 брокер на 4 страхові компанії. Щодо регіонального розміщення, то воно є дуже нерівномірним – 40 з 62 знаходяться у м. Києві, а інші – у Львівській, Харківській, Запорізькій областях.

Отже, з таблиці 5.7 видно, що кількість страхових брокерів становить незначну частку на страховому ринку. У 2019 році майже в 4 рази збільшилась питома вага договорів страхування, укладених за посередництвом брокерів, що становить близько 30%, на які припадає близько 0,45 % чистих страхових премій, які збирають страхові компанії. Економічна нестабільність у країні теж суттєво вплинула на динаміку показників діяльності страхових посередників.

Таблиця 5.7 – Співвідношення кількості брокерів і страхових компаній в Україні в період з 2015 р. по 2019 р.

Рік	Кількість страхових компаній	Кількість страхових брокерів	Кількість страхових компаній, що припадають на 1 брокера
2014	361	51	7
2015	310	51	6
2016	294	57	5
2017	281	56	5
2018	285	61	5
2019	234	62	4

**Примітка.** Розроблено автором на основі роботи [4].

Посередницькі послуги є дуже затребуваними на страховому ринку незважаючи на існуючі недоліки страхових процесів: недосконалість законодавчої бази, неврегульованість питання щодо брокерської винагороди, недовіра клієнтів до страхування. За даними таблиці 5.8 кількість договорів страхування, укладених за посередництвом страхових брокерів зростає, що є позитивною тенденцією.

Застосування європейського досвіду, що показано на рисунку 5.6, призведе до подальшого вдосконалення системи страхових відносин, адже страхові посередники є рушійною силою, що дозволяє вийти на інший якісний рівень розвитку страхового захисту.

Основними перевагами в діяльності страхових брокерів є те, що вони [108]:

- мають ліцензію та реєстрацію Нацкомфінпослуг;
- забезпечують страхові компанії клієнтами;

Таблиця 5.8 – Динаміка показників страхових брокерів України

Показники	2014 рік	2015 рік	Темп приросту, % (2014/2015 рр.)	2016 рік	2017 рік	Темп приросту, % (2016/2017 рр.)	2018 рік	2019 рік	Темп приросту, % (2018/2019 рр.)
1. Чисті страхові премії, отримані страховика, млн грн	18592,8	22354,9	20,23	26463,9	28494,4	7,67	34424,3	39586	14,99
1.1. Страхові премії, отримані страховиками зат договорами страхування, укладеними за посередництвом страхових брокерів, тис. грн	67613,09	101674,52	50,38	92697,44	134625,9	45,23	112501,83	178886,78	59,01
1.2. Питома вага страхових премій, отриманих за посередництвом брокерів, %	0,36	0,45	0,09	0,35	0,47	0,12	0,33	0,45	0,13
2. Чисті страхові виплати, здійснені страховиками, млн грн	4893	7602,8	55,38	8561	10256,8	19,81	12432,6	14040,5	12,93
2.1. Страхові виплати, здійснені страховиками-резидентами за договорами страхування, укладеними за посередництвом страхових брокерів, тис. грн	0	0	-	0	0	-	0	0	-

Продовження таблиці 5.8

Показники	2014 рік	2015 рік	Темп приросту, % (2014/2015 рр.)	2016 рік	2017 рік	Темп приросту, % (2016/2017 рр.)	2018 рік	2019 рік	Темп приросту, % (2018/2019 рр.)
2.2. Питома вага страхових виплат, здійснених за посередництвом, %	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3. Кількість укладених договорів страхування, тис. шт.	35975,7	109106,8	203,28	61272,8	70658,2	15,32	77495	80271,1	3,58
3.1. Кількість договорів страхування, укладених брокерами, тис. шт.	2539	2138	-15,79	3794	4272	12,60	7033,7	24781,4	252,32
3.2. Питома вага договорів страхування, укладених за посередництвом, %	7,06	1,96	-5,10	6,19	6,05	-0,15	9,08	30,87	21,80

**Примітка.** Розроблено авторами на основі роботи [4].



- діють в інтересах страхувальників та надають консультації з питань страхового захисту;
- вивчають потреби споживачів страхових послуг, тому що ближче до споживачів послуг;
- сприяють удосконаленню страхових послуг і підвищенню їх якості за рахунок висування своїх вимог до страховиків;
- забезпечують підбір оптимального варіанта страхових послуг за співвідношенням «ціна – якість»;
- зменшують ймовірність використання спірних та неоднозначних трактувань в умовах договорів страхування;
- надають допомогу у разі настання страхового випадку (виклик аварійного комісара, збір необхідних документів, оформлення виплати, юридична підтримка клієнта тощо);
- вирішують конфліктні питання зі страховою компанією під час здійснення страхової виплати.

Необхідною умовою прояву та використання всіх переваг незалежного страхового брокерства є існування конкурентного страхового ринку, який забезпечує вільний вибір страхувальником страховика, а страховиком виду страхування [108].

До найбільш розвинених ринків страхових посередників належить ринок Великої Британії, серед яких переважають брокери та страховий ринок Франції – характеризується стабільним співвідношенням частки страхових посередників і значне місце посідає банкострахування.

Слід зазначити, що характер посередництва на страховому ринку різниться і має свої особливості в країнах-членах ЄС (таблиця 5.9).

Таблиця 5.9 – Розподіл страхових премій за каналами збуту страхових продуктів у країнах Європи в 2017 р., %

Країни	Прямі продажі		Непрямі продажі							
			Агенти		Брокери		Банкострахування		Інші канали збуту	
	life	non-life	life	non-life	life	non-life	life	non-life	life	non-life
Німеччина	2,2	7,4	47	58,1	27,5	23,9	18,7	6,5	4,6	4,1
Туреччина	6,3	7,9	8,9	62,7	2,2	11,7	81,5	14,4	1,1	3,3
Польща	31	13	36	67	3	16	30	3	-	1
Бельгія	21,1	19,3	-	11,7	41,6	60,8	37,4	8,2	-	-
Хорватія	37,1	59,4	22,1	20,6	1,1	11	39,1	7,4	0,6	1,6
Люксембург	30	47,6	40,9	38,5	8,3	13,7	20,8	0,1	-	0,1
Італія	8,9	8	13,9	76,3	1	9,3	76,3	6,4	-	-

Продовження таблиці 5.9

Країни	Прямі продажі		Непрямі продажі							
			Агенти		Брокери		Банкостраховання		Інші канали збуту	
	life	non-life	life	non-life	life	non-life	life	non-life	life	non-life
Мальта	4,1	31,5	9,6	29,3	1,9	36,9	84,3	1,2	0,1	-
Португалія	3,5	8,1	15	54,3	1,6	19,7	79,3	16,5	-	-
Франція	15	35	6	31	11	17	65	15	4	2

**Примітка.** Розроблено авторами на основі роботи [195].

Щодо України, то розподіл страхових премій на страховому ринку між посередниками оцінюється за результатами діяльності страхових і перестрахових брокерів (рисунок 5.7).

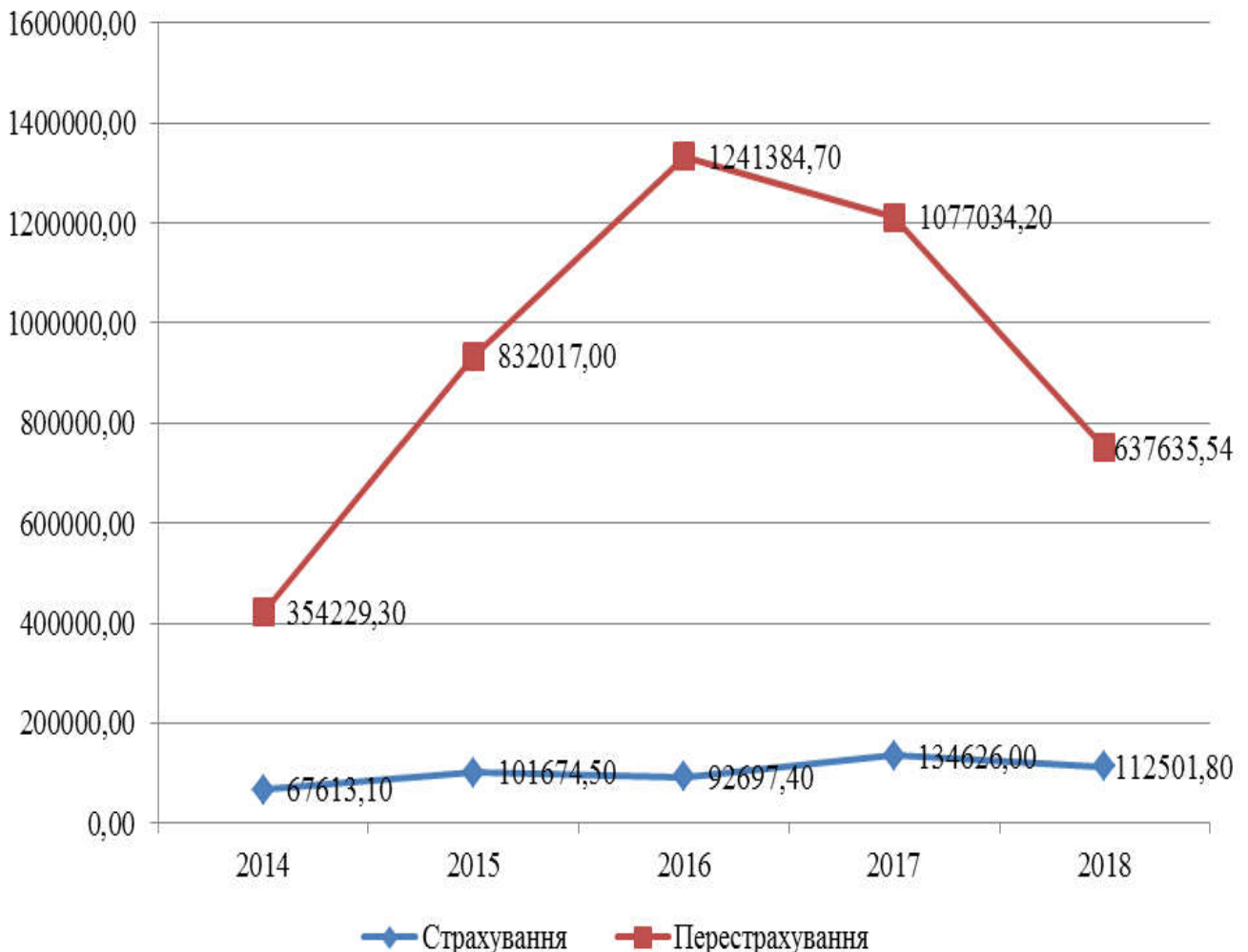


Рисунок 5.7 – Динаміка страхових премій від діяльності страхових брокерів за 2014–2018 рр., тис. грн

**Примітка.** Складено авторами на основі [37].

Так, обсяги страхових премій, що надходять від страхових брокерів за договорами страхування на страховому ринку України за період з 2014–2018 рр., зросли майже в 2 рази (з 67613,1 тис. грн до 112501,8 тис. грн). Проте інститут брокерства в Україні є більш розвиненим у перестрахованні, ніж у страхуванні.

Сучасний стан страхового посередництва в Україні характеризується такими негативними тенденціями, як скорочення обсягів надходжень страхових платежів до страхових брокерів, зменшення кількості договорів страхування, що укладаються за участю агентів і брокерів, низький відсоток страхових премій [104]. Оскільки Україна прагне до євроінтеграції, то адаптація вітчизняного законодавства до європейського стимулюватиме розвиток брокерської та агентської діяльності на страховому ринку України.

Страхові агенти, які працюють в інтересах страховика, та страхові брокери, які представляють інтереси страхувальників, є сполучною ланкою у системі відносин «страхова компанія – клієнт» і відіграють важливу роль у збільшенні обсягів страхових послуг [108]. Це підтверджує і міжнародний досвід, оскільки прямі страхові посередники забезпечують найбільший канал збуту страхових полісів у більшості країн Європейського Союзу, на який припадає 70–90 % усіх страхових премій, зібраних страховиками.

Формування ефективних агентських мереж є істотною проблемою практично для всіх страховиків, які працюють на ринку. Досвід багатьох фірм свідчить, що із десяти осіб, які йдуть у страхові агенти, залишається лише двоє, у кращому випадку – три-п'ять [148, с. 79–80]. Саме тому суть управління агентською мережею полягає в тому, щоб економічно правильно організувати всіх агентів і скерувати їх на досягнення кінцевої мети.

Наразі Інтернет є простим та маловитратним каналом збуту страхових продуктів. Безперервна реклама, в тому числі і швидкість поширення інформації та менші затрати на організацію віртуального офісу є одними із переваг Інтернету.

Практика показує, що управлінські структури агентської мережі, як правило, будуються страховиками з використанням трьох моделей [65, с. 508–509]. Форма моделі залежить від кількості учасників, рівня їхньої кваліфікації, оплати праці та ролі агента, страховика і страхувальника як суб'єктів страхових відносин, а також залежно від способу організації взаємодії суб'єктів ринку та основних функцій, які вони виконують (таблиця 5.10).

Таблиця 5.10 – Моделі управлінської структури агентської мережі

Модель	Зміст
Проста горизонтальна	Формування ефективних агентських мереж є істотною проблемою практично для всіх страховиків, які працюють на

Продовження таблиці 5.10

Модель	Зміст
	ринку. Досвід багатьох фірм свідчить, що із десяти осіб, які йдуть у страхові агенти, залишається лише двоє, у кращому випадку – три-п'ять [8, с. 79–80]. Саме тому суть управління агентською мережею полягає в тому, щоб економічно правильно організувати всіх агентів і скерувати їх на досягнення кінцевої мети.
Пірамідальна	Страховик призначає генеральних агентів, а ті, своєю чергою, призначають субагентів, поділених на кілька рівнів (відповідно до частки в загальній сумі агентської винагороди). Винагорода розподіляється за всіма рівнями мережі у зворотно пропорційній залежності – чим вищий рівень, тим менша частка.
Багаторівнева (МЛМ)	Страхувальник, купуючи страховий поліс, сам стає агентом і одержує право продавати страхові продукти.

**Примітка.** Розроблено авторами на основі роботи [20].

В Україні застосовується переважно перша та друга моделі. Багаторівневий мережевий маркетинг MLM (Multi-Level Marketing) практично не використовується, який мав би просувати послуги від страховика до клієнтів.

Отже, український страховий ринок у сучасних умовах активно інтегрується у європейський простір, тому дуже важливо підвищити ефективність функціонування страхових посередників як його важливої складової. Для розвитку ринку страхових посередників слід виконати таке:

- встановити чіткі ліцензійні вимоги до діяльності страхових агентів і брокерів, у тому числі надавати вичерпану інформацію клієнтам та проводити їх консультування;
- запровадити функціонування реєстру та електронної бази даних страхових посередників;
- вирішити комісійні суперечності для страхових посередників;
- прибрати розбіжності між законодавчими актами та реальними ситуаціями на посередницькому страховому ринку.

Необхідно також вдосконалювати діяльність страхових посередників, спрямовану на формування довгострокових партнерських відносин з клієнтами. За розрахунками аналітиків, залучення нового клієнта для страхової компанії в п'ять разів дорожче, ніж утримання реального. Але вітчизняні страхові компанії втрачають близько 30 % своїх клієнтів у момент прийняття ними рішень щодо пролонгації страхового договору, зазвичай через незадоволення їх поточним обслуговуванням і діями страховика у разі настання страхової події. Отже, тільки зниження кількості випадків відмови клієнтів від страхової компанії після закінчення договору страхування дозволить підвищити її прибуток на 25–85 % [108].

Відповідно до зробленого аналізу можна зробити висновок, що завдання збільшення ефективності діяльності страхових посередників є одним із ключових для стабілізації страхового ринку загалом. Оскільки страхові посередники відіграють достатньо вагомий роль на страховому ринку, їх безпосередня участь в страховому процесі дозволяє страховикам отримати найбільший результат, зокрема щодо залучення клієнтів і отримання страхових премій, з яких страховим агентам і брокерам виплачується винагорода. Для забезпечення ефективного функціонування страхових посередників необхідно суттєво поліпшити і удосконалити законодавчу базу, яка надасть нові можливості та перспективи, а також завоює довіру у суспільства. Таким чином, розроблення і впровадження механізму високопрофесійного контролю за ефективністю функціонування страхових посередників в Україні дасть змогу зберегти сталість і стабільність страхового ринку та наблизитись до страхових стандартів країн ЄС.

## ПІСЛЯМОВА

В умовах вкрай непередбачуваної економічної і політичної ситуації в Україні і світі, соціально-поведінкових обмежень, посилення конкурентної боротьби на внутрішньому і зовнішньому ринках при одночасному закритті зовнішнього економічного простору вирішення проблеми страхування ризиків суб'єктів господарювання дозволить забезпечити високий рівень ефективності діяльності підприємства й зменшити негативний вплив зовнішніх факторів. Для цього необхідна активізація діяльності страхового ринку щодо захисту виробничих підприємств в умовах кризи.

У монографії розглянуто особливості функціонування страхової системи України, формування концепції розвитку страхової системи України в нестабільного валютному середовищі.

Запропоновано практичні рекомендації щодо оцінювання впливу динаміки валютних курсів на результати дальності виробничих підприємств. Удосконалено систему факторів формування валютного курсу та захисту прав споживачів, визначено тенденції щодо впливу валютних панік та ажіотажу на споживачів виробничих товарів та послуг, здійснено прогнозування заходів щодо елімінування впливу валютного курсу на розвиток виробничих підприємств та споживання населення.

Запропоновані заходи з модернізації ринку страхових послуг щодо захисту прав споживачів в умовах кризових явищ дозволять страховим компаніям по-новому формувати клієнтську базу, максимально спрямовувати зусилля на контакт з клієнтами, їх захист та їх задоволеність послугами компанії.

Унікальною розробкою колективної монографії є механізм управління ризиками страхових компаній для забезпечення їх стійкого функціонування в кризовий період.

Науковий і практичний інтерес становить моделювання оптимальної структури страхового портфеля як характеристики фінансової стійкості страховиків. Розглянуто сучасні принципи взаємодії банківської і страхової систем для забезпечення сталого розвитку фінансового сектору під час кризи.

Авторами монографії запропоновано заходи з активізації діяльності страхового ринку щодо захисту виробничих підприємств в умовах кризи.

У монографії зазначено, що підвищення ефективності розвитку страхової системи в кризовий період досягається переважно шляхом підвищення ефективності функціонування страхових посередників в Україні в умовах нестабільності й створення дієвого механізму страхування сучасних валютних ризиків для подолання кризових явищ.

Проведене у колективній монографії визначення векторів модернізації страхової системи України у кризовий період дасть можливість вчасно виявляти, які можливі та економічно необхідні під час кризи зміни в поведінці окремих страхових компаній необхідно

здійснювати, щоб запобігти появі збитків кожної конкретно страхової компанії та страхової системи в цілому, а також підвищити рівень задоволеності страхувальників.

Таким чином, у монографії наведено матеріали, що дозволять розв'язати низку важливих науково-методологічних і практичних проблем щодо шляхів модернізації страхової системи у кризовий період та розвитку виробничих підприємств у нестабільному валютному середовищі.

Результати проведених наукових досліджень і здобутків авторів можуть бути корисними для страхових компаній, керівників банківських установ, представників органів державної влади та місцевого самоврядування, наукових, науково-педагогічних та педагогічних працівників, студентів економічних спеціальностей.

## БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Абрамов, В. Ю. Страховой риск: понятие и оценка: правовые аспекты / В. Ю. Абрамов. – М.: Анкил, 2006. – 128 с.
2. Аверченко, О. Д. Формы, модели и направления реализации концепции банкострахования в современных условиях. // *Вестник Финансового университета*. – 2016. – №1 (91). – С.157–163.
3. Акімова, Л. М. Сучасний стан та проблеми розвитку страхового ринку в Україні // *Ефективність державного управління*. – 2014. – Вип. 40. – С. 475–481.
4. Бадова, Л. К. Системный кризис в российской экономике: причины и пути выхода [Электронный ресурс] / Л. К. Бадова, А. Э. Зангиев // *Современные проблемы науки и образования*. – 2015. – № 1-1– Режим доступа: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=17619> (дата обращения: 21.02.2020).
5. Базилевич, В. Д. Інституційний концепт модернізації фінансових інститутів / В. Д. Базилевич, В. Л. Осецький // *Фінанси України*. – 2013. – № 5. – С. 19 – 30.
6. Балицька, М. В. Роль фінансової стійкості страхових компаній у забезпеченні фінансової стабільності економіки країни / М. В. Балицька // *Економіка та держава*. – 2016. – № 9. – С. 89–92.
7. Баранов, А. Л. Методологічні основи управління ризиками страхової компанії // *Фінанси, облік і аудит*. – №1. – 2014. – С. 22–34.
8. Бастричев, В. С. Посередницький страховий ринок України: маркетингові аспекти / В. С. Бастричев, Є. М. Забурмеха // *Логістика : [збірник наукових праць]* / відп. ред. Є. В. Крикавський. – Львів : Вид-во Нац-го ун-ту „Львівська політехніка”, 2008. – С. 32–38.
9. Батракова, Т. І. Планування фінансових результатів діяльності машинобудівного підприємства під дією валютних ризиків [Електронний ресурс] / Т. І. Батракова, О. О. Коробов. – Режим доступу: [http://www.investplan.com.ua/pdf/8\\_2015/14.pdf](http://www.investplan.com.ua/pdf/8_2015/14.pdf)
10. Беззуб, І. Який фінансовий омбудсмен потрібен Україні: європейський досвід [Електронний ресурс] / І. Беззуб // *Громадська думка про правотворення*. – 2018. – № 8 (152). – С. 15–22. – Режим доступу: <http://nbuviar.gov.ua/images/dumka/2018/8.pdf>.
11. Безугла, В. О. Страхування : навч. посіб. / В. О. Безугла, І. І. Постіл, Л. П. Шаповал. – Київ: Центр учбової літератури, 2008. – 582 с.
12. Белінська, Я. В. Проблеми валютно-курсової стабільності в Україні / Я. В. Белінська // *Актуальні проблеми економіки*. — 2009. — № 8 (98). — С. 200–207.
13. Береславська, О. І. Курсова політика та її вплив на конкурентоспроможність економіки України / О. І. Береславська, Д. М. Серебрянський // *Актуальні проблеми економіки*. — 2009. — № 8 (98). — С. 209–214.



14. Беленький, П. Дослідження проблеми конкурентоспроможності / П. Беленький // Вісник НАН України. — 2007. — № 5. — С. 9–18.
15. Бланк, И. А. Управление финансовыми рисками / И. А. Бланк. — Киев: Ника-Центр, 2005. — 600 с.
16. Богута, Н. Рейтинг страховых компаний – 2019. [Електронний ресурс] / Н. Богута. — Режим доступу: <http://dengi.ua/archive/articles/311020-Rejting-strahovyh-kompanij-2019> (дата звернення: 02.03.2020)
17. Бондар, Н. О. Фактори фінансової стійкості та платоспроможності страхових компаній України / Н. О. Бондар, Ю. Г. Перепелиця // Розвиток бюджетно-фінансової системи та обліково-податкової політики в інформаційному суспільстві: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. — Харків, 10–11 грудня 2020 р.
18. Бондаренко, П. В. Деякі підходи до класифікації ризиків страховика [Електронний ресурс] / П. В. Бондаренко. — Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/>
19. Ботвіна, Н. О. Визначення сутності стримання розвитку страхового ринку в Україні// Економіка. Менеджмент. Бізнес. — 2014. — № 2. — С. 39–43.
20. Вербіцька, І. І. Хеджування валютних ризиків / І. І. Вербіцька // Сталий розвиток економіки. — 2013. — № 4. — С. 374–380.
21. Верховна Рада України. Офіційний вебпортал парламенту України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2473-19#Text>
22. Виговська, В. В. Теоретичні аспекти визначення сутності страхового ринку / В. В. Виговська // Науковий вісник Полісся. — 2015. — № 4 (4). — С.124–131.
23. Відомості про надання посередницьких послуг у страхуванні та / або перестрахованні Федерація страхових посередників України [Електронний ресурс] // Федерація страхових посередників України — Режим доступу: [http://fspu.com.ua/statystyka\\_vidomosti\\_pro\\_poserednycku\\_dijalnist](http://fspu.com.ua/statystyka_vidomosti_pro_poserednycku_dijalnist)
24. Внукова, Н. М. Формування системи довіри та захисту прав споживачів фінансових послуг : монографія / Н. М. Внукова. — Харків: АдвА, 2010. — 188 с.
25. Вовчак, О. Д. Страхування: навч. посіб. / О. Д. Вовчак. — 3-тє вид., стереотип. — Львів: Новий Світ. 2000, 2006. — 480 с.
26. Воронкова, А. Е. Конкурентоспроможність підприємства: механізм управління та діагностика / А. Е. Воронкова // Економіка промисловості. — 2009. — № 3. — С. 133–137.
27. Все про страхування [Електронний ресурс] // Журнал Форіншурер. — Режим доступу: <https://forinsurer.com/>
28. Вядрова, Н. Г. Сучасні моделі фінансового супермаркету в Україні / Н. Г. Вядрова, А. М. Подорожна, Л. А. Якуценя // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. — 2016. — Вип. 2. — №21. — С. 55–67.

29. Галанов, В. А. Производные инструменты срочного рынка: фьючерсы, опционы, свопы / В. А. Галанов. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 464 с.
30. Гаманкова, О. О. Ринок страхових послуг України: теорія, методологія, практика: монографія / О. О. Гаманкова. – Київ: КНЕУ, 2009. – 283 с.
31. Гончарова, Т. С. Вивчення факторів, що впливають на формування валютного курсу / Т. С. Гончарова // Вісн. Дон. нац. ун-ту економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. — 2008. — № 6. — С. 46–50.
32. Грюниг, Х. ван. Анализ банковских рисков: система оценки корпоративного управления и управления финансовым риском / Хенни ван Грюнинг. — М.: Весь мир, 2007. — 304 с.
33. Даніч, В. М. Валютна паніка, ажіотаж та їх вплив на діяльність підприємств [Електронний ресурс] / В. М. Даніч, К. В. Шеховцова // Бізнес Інформ. — 2013. — № 6. — С. 8–13. — Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf\\_2013\\_6\\_2](http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2013_6_2)
34. Даніч, В. М. Валютні паніки та їх вплив на конкурентоспроможність підприємств [Електронний ресурс] / В. М. Даніч, М. С. Татар // Наукові вісті Далівського ун-ту. — 2012. — № 7. — С.31-41 — Режим доступу: [http://nvdu.snu.edu.ua/wp-content/uploads/2020/03/2012\\_7\\_6.pdf](http://nvdu.snu.edu.ua/wp-content/uploads/2020/03/2012_7_6.pdf)
35. Де Сото, Е. Загадка капіталу. Чому капіталізм перемагає лише на Заході і ніде більше / Ернардо де Сото; пер. з англ. М. Климчук. – Київ: Ніка-Центр, 2012. – 323 с.
36. Диба, В. А. Вплив економічної кризи на страховий ринок України [Електронний ресурс] / В. А. Диба // Ефективна економіка. – 2016. – № 10. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5198>
37. Дидье, Д. М. Анализ теоретических подходов к понятию кризиса в социально-экономической системе / Д. М. Дидье // Экономическая наука и практика: материалы II Междунар. науч. конф. (г. Чита, февраль 2013 г.). — Чита: Изд-во «Молодой ученый», 2013. — С. 1–4 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://moluch.ru/conf/econ/archive/75/3331/> (дата обращения: 21.02.2020).
38. ДИРЕКТИВА 2009/138 / ЕС ЕВРОПЕЙСКОГО ПАРЛАМЕНТА И СОВЕТА от 25 ноября 2009 г. о начале и продолжении бизнеса по страхованию и перестрахованию (Solvency II) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32009L0138>
39. Діденко, Ю. Ю. Фінанси страхових організацій: навч. посіб. / Ю. Ю. Діденко, Н. О. Бондар. – Харків: Нац. аерокосм. ун-т ім. М. Є. Жуковського «Харків. авіац. ін-т», 2014. – 136 с.
40. Дорошенко, Н. О. Ризики страхової компанії: класифікація та методи аналізу / Н. О. Дорошенко, Д. М. Загорська, І. Суй // Вісн. Харків.

Нац. ун-ту імені В. Н. Каразіна. Сер. Економічна. – 2018. – Вип. 94. – С. 82–89.

41. Дудинець, Л. А. Захист прав споживачів на ринку фінансових послуг [Електронний ресурс] / Л. А. Дудинець, О. Є. Верней // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – Вип. 16. – С. 688–692. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/issue-16-2017/24-vipusk-16-kviten-2017-r/3002-dudinets-l-a-vernej-o-e-zakhist-prav-spozhivachiv-na-rinku-finansovikh-poslug>

42. Економічна енциклопедія. У 3 т. Т.3. / відп. ред. С. В. Мочерний. – Київ: Вид. центр «Академія», 2002. – 952 с.

43. Ермасов, С. В. Страхование: учебник / С. В. Ермасов, Н. Б. Ермасова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Высшее образование, 2008. – 613 с.

44. Єрмошенко, А. М. Ризики діяльності страховиків і шляхи їх зменшення / А. М. Єрмошенко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 6 (96). – С. 207–215.

45. Жабинець, О. Й. Проблема класифікації ризиків страхових компаній: наукові підходи та законодавчі ініціативи в умовах євроінтеграції // Наук. вісник Львів. держ. ун-ту внутрішніх справ. – № 2. – 2013. – С. 38–46.

46. Житар, М. Методичні аспекти управління ризиками страхових компаній / М. Житар // Схід. – 2016. – №1. – С. 13–17.

47. Журавка, О. С. Теоретичні основи формування страхового портфеля / О. С. Журавка // Бізнес-Інформ. – 2012. – № 5. – С. 201–204.

48. Журавка, Ф. О. Валютно-курсова політика НБУ як фактор цінового впливу на конкурентоспроможність українських підприємств / Ф. О. Журавка // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. пр. – Т. 18. — Суми : УАБС НБУ, 2006. — С. 73–81.

49. Загородній, А. Г. Фінансовий словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко. – 4-те вид., випр. та доп. – Київ: Т-во «Знання», КОО; Л.: Вид-во Львів. банк. ін-ту НБУ. – 566 с.

50. Задоя, А. А. Валютный курс и его влияние на мотивацию внешнеэкономической деятельности / А. А. Задоя // Акад. огляд. Економіка та підприємництво. — 2009. — № 1. — С. 137–150.

51. Зайченко, К. С. Страховий ринок України: сучасний стан та перспективи розвитку / К. С. Зайченко, В. М. Дзюбенко // Приазовський економічний вісник. – 2019. – №5. – С.270–275.

52. Закон України «Про страхування» № 85/96-ВР від 07.03.1996 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/>

53. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12.07.2001 № 2664-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2664-14#Text>

54. Залетов, А. Отчет международного перестраховщика Swiss Re. [Електронний ресурс] / А. Залетов. – Режим доступу: <https://interfax.com.ua/> (дата звернення: 12.04.2020)
55. Залетов, О. М. Убезпечення життя: монографія / О. М. Залетов. – Київ: Міжнародна агенція «БІЗОН», 2006. – 688 с.
56. Зануда, А. МВФ і Україна: історія позик і відносин [Електронний ресурс] / А. Зануда. – Режим доступу: <https://www.bbc.com/ukrainian/features-48335639> (дата звернення 26.01.2020).
57. Золотарьова, О. В. Ключові тенденції та пріоритети розвитку ринку страхових послуг в Україні / О. В. Золотарьова // Економіка і суспільство. – 2017. – №11. – С. 413–420.
58. Зоря, С. П. Особливості функціонування страхового ринку в Україні [Електронний ресурс] / С. П. Зоря, В. Д. Чумак, Т. Г. Мисник. – Режим доступу: [http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/12\\_2018/108.pdf](http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/12_2018/108.pdf)
59. Інструменти дослідження реакції підприємства на лавиноподібні процеси [Електронний ресурс] / К. В. Шеховцова // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. – 2013. – № 25(2). – С. 133–138. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ectmepi\\_2013\\_25%282%29\\_\\_17](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ectmepi_2013_25%282%29__17)
60. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України за 2018 рік [Електронний ресурс]. URL: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-pro-stan-i-rozvytok-strakhovoho-rynku-Ukrainy>. (дата звернення: 02.01.2021).
61. Калина, Д. Г. Взаємозв'язок валютного курсу з кризовими процесами в українській економіці [Електронний ресурс] / Д. Г. Калинка // Наукові праці. Економіка – Т. 126, № 113 (2010). – Режим доступу: <http://economy.chdu.edu.ua/article/view/77277>
62. Калінеску, Т. В. Розвиток страхової системи України у нестабільному соціально-економічному середовищі / Т. В. Калінеску // Часопис економічних реформ: наук.-вироб. журнал. – 2020. – № 1(37). – С. 36 – 42.
63. Кисільова, І. Ю. Проблеми формування та управління страховим портфелем / І. Ю. Кисельова, Ю. І. Нагорний // Економічні науки: вісн. Запорізького нац.-го ун-ту. – 2015. – № 1 (25). – С. 145–155.
64. Ковальчук, К. Ф. Міжнародні кредитно-розрахункові та валютні операції: навч. посіб. / К.Ф. Ковальчук, Д. Є. Козенков, Ю. Г. Момот. – Київ: Центр учбової літератури, 2013. – 150 с.
65. Козирєв, В. А. Науково-методичні засади функціонування фінансових конгломератів у періоди нестабільності: дис. канд. екон наук: Козирєв В. А. – Суми, 2016. – 279 с.
66. Колесніченко, О. Нові правила на валютному ринку: що це значить і кого стосується [Електронний ресурс] / О. Колесніченко // Економічна правда, 20 червня, 2019. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/publications/2019/06/20/648926/>

67. Колобов, А. А. Менеджмент высоких технологий. Интегрированные производственно-корпоративные структуры: организация, экономика, управление, проектирование, эффективность, устойчивость / А. А. Колобов, И. Н. Омельченко, А. И. Орлов – М.: Изд-во «Экзамен», 2008. – 621 с.
68. Колосова, В. П. Співробітництво України з міжнародними установами та секторальна бюджетна підтримка / В. П. Колосова. – Київ: ДННУ «Акад. фін. управління», 2013. – 256 с.
69. Кондратенко, Д. В. Поліпшення захисту прав споживачів у сфері страхових послуг / Д. В. Кондратенко // Вісн. Нац. ун-ту Юридична академія України імені Ярослава Мудрого. Сер. Економічна теорія та право. – 2014. – № 2. – С. 138–145.
70. Консолідовані звітні дані. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Konsolidovani-zvitni-dani.html>
71. Концепції розвитку небанківського фінансового сектору на 2013–2014 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nfp.gov.ua/content/prezentacii.html/>.
72. Криниця, С. О. Теоретичні основи взаємодії фінансових посередників. / С. О. Криниця // Фінансовий простір. – 2014. – № 4. – С. 118–124.
73. Крисюк, Л. Вплив фінансової нестабільності на валютні ризики підприємств портової галузі / Л. Крисюк, І. Москвіченко, Т. Чебанова // Економічний аналіз. – Тернопіль, 2019. – Т. 29. – № 1. – С. 85–91.
74. Кузнецов, Ю. В. Методологические аспекты исследования системы управления рисками / Ю. В. Кузнецов, Н. В. Капустина // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 3. – С. 324–327.
75. Кучеренко, В. В. Форми інтеграції банківського і страхового капіталу: монографія / В. В. Кучеренко, Р. Данкевич, В. В. Тринчук. – Львів: Вид-во «ГАЛИЧ-ПРЕС», 2018. – 284 с.
76. Ланг, С. Р. Страховий портфель як об'єкт управління в системі ризик-менеджменту страховика / С. Р. Ланг // Вісник Хмельницького нац. ун-ту Економічні науки. – 2017. – № 5. – С. 221–226.
77. Литвин, А. В. Моделювання процесів антикризового фінансового управління в діяльності страхових компаній України: дис. канд. екон. наук. спец. 08.00.11 «Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці». – Київ: КНЕУ. – 342 с.
78. Лук'яненко, І. Г. Сучасні економетричні методи у фінансах : навч. посіб. / І. Г. Лук'яненко, Ю. О. Городніченко. — Київ: Літера ЛТД, 2002. — 352 с.
79. Лучко, О. Д. Аналіз показників конкурентоспроможності підприємств / О. Д. Лучко // Інвестиції: практика та досвід. — 2007. — № 23. — С. 33–37.

80. Магнус, Я. Р. Эконометрика / Я. Р. Магнус, П. К. Катыхов, А. А. Пересецкий. — М. : Дело, 2007. — 504 с.
81. Макропруденційне регулювання / Електронний словник термінів. URL: <https://creditznatok.com.ua/ua/wiki/ekonomika/ekonomicheskie-terminy/makroprudentsialnoe-regulirovanie/>(дата звернення 24.05.2020).
82. Маруженко, Д. С. Системний ризик та міжнародний ринок страхових послуг // МАГІСТЕРІУМ. Економічні студії. – 2009. – Вип. 35.– С. 25–28.
83. Марценюк-Розарьонова, О. В. Аналіз фінансового потенціалу страхової компанії та механізму його формування / О. В. Марценюк-Розарьонова, А. В. Бондар // Інвестиції: практика та досвід. – 2018. – № 22. – С. 61–65.
84. Мелих, О. Ю. Валютні ризики суб'єктів господарювання та напрями їх мінімізації в умовах глобальної фінансової нестабільності / О. Ю. Мелих // Другі наукові читання пам'яті С. І. Юрія: зб. наук. пр. – Тернопіль, – 2016. – С. 93–96.
85. Мельник, О. І. Аналіз сучасного стану страхового ринку в Україні / О. І. Мельник, Л. А. Кульбачна, М. С. Жулім // Електронне наукове фахове видання з економічних наук «Modern Economics» – 2018. – №7. – С. 107–113.
86. Михайловська, І. М. Особливості організаційних форм та інституційно-правових основ взаємодії банків та страхових компаній. / І. М. Михайловська, Н. А. Пенкаль // *Вісник Хмельницького нац. ун-ту «Економічні науки»*. – 2014. – № 5(1). – С. 105–108.
87. Момот, Ю. Г. Стратегія хеджування валютних ризиків у зовнішньоекономічній діяльності підприємств. / Ю. Г. Момот, С. М. Дунайчук // Інфраструктура ринку. – 2018. – Вип. 17. – С. 382–390.
88. Моташко, Т. П. Розвиток світового ринку страхування в умовах діджиталізації / Т. П. Моташко // *Вісн. Київ. нац. ун-ту імені Тараса Шевченка «Економіка»*. – 2016. – Вип. 5. – С. 18–24.
89. Навроцький, Д. А. Формування страхового ринку України : автореф. дис... канд. екон. наук: 08.04.01 / Навроцький Денис Анатолійович ; НАН України, Ін-т екон. прогнозування. - Київ, 2005. – 18 с.
90. Науково-методичні засади стратегічного розвитку страхового ринку України [Електронний ресурс] // Інституційний депозитарій УАБС НБУ. – Режим доступу: [http://www.dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/3468/1/Zhiravka\\_O.S.pdf](http://www.dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/3468/1/Zhiravka_O.S.pdf).
91. Нацкомфінпослуг (2020) Інформація про стан і розвиток страхового ринку України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-pro-stan-i-rozvytok-strakhovoho-rynku-Ukrainy.html>
92. НБУ (2020) ІЦЦ Retrieved 6 December 2020, [Електронний ресурс] – Режим доступу: [https://bank.gov.ua/files/REER\\_NEER\\_\(12.1999=1\).xls](https://bank.gov.ua/files/REER_NEER_(12.1999=1).xls)

93. Нестерова, Д. С. Розвиток страхового посередництва в розвинутих європейських країнах [Електронний ресурс] / Д. С. Нестерова, Н. В. Кудрявська // Вісн. Київ. нац. ун-ту імені Тараса Шевченка «Економіка». – 2016. – Вип. 3. – С. 42–47. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKNU\\_Ekon\\_2016\\_3\\_9](http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKNU_Ekon_2016_3_9).

94. Нечипорук, Л. В. Теоретичні аспекти дослідження потреб споживачів страхових послуг / Л. В. Нечипорук // Вісн. Нац. ун-ту "Юридична академія України імені Ярослава Мудрого". Сер. Економічна теорія та право. – 2014. – № 2. – С. 127 – 138.

95. Николукин, С. В. Купля-продаж товарів во внешнеэкономическом обороте [Электронный ресурс] : учеб. пособие / С. В. Николукин // Юстицинформ, 2010.– Режим доступу: <http://www.consultant.ru> (дата звернення : 16.05.2020).

96. Осадець, С. С. Страхування: підручник / С. С. Осадець. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Київ: КНЕУ, 2002. – 599 с.

97. Офіційне Інтернет-представництво Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/ua/markets/liberalization><https://bank.gov.ua/ua/markets/exchangerates?date=04.12.2020&period=daily>

98. Офіційний веб-сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.

99. Офіційний веб-сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://bank.gov.ua>.

100. Офіційний сайт Ліги страхових організацій України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uainsur.com/> .

101. Офіційний сайт Моторного (транспортного) страхового бюро України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mtsbu.ua/ua/statistics/> (дата звернення : 30.05.2020).

102. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua/>

103. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-pro-stan-i-rozvytok-strakhovoho-rynku-Ukrainy.html>

104. Павлова, О. М. Сучасний стан валютного ринку України та проблеми його функціонування [Електронний ресурс] / О. М. Павлова // Ефективна економіка. – 2013. – №5. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2046>

105. Панченко, О. І. Ринок страхових посередників в умовах макроекономічної нестабільності [Електронний ресурс] / О. І. Панченко, А. В. Сорока // Проблеми і перспективи економіки та управління. – 2015. -

- № 3. – С. 265–272. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ppeu\\_2015\\_3\\_37](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ppeu_2015_3_37)
106. Паршина, О. А. Управління конкурентоспроможністю машинобудівної продукції : [монографія] / О. А. Паршина. — Дніпропетровськ : Нац. гірничий ун-т, 2008. — 280 с.
107. Патица, Н. І. Міжнародні валютно-кредитні відносини: навч. посіб. / Н. І. Патица. — Київ: Знання, 2012. — 566 с.
108. Підсумки діяльності страхових компаній за 2018 рік [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://forinsurer.com/files/file00654.pdf> (дата звернення 22.06.2019).
109. Підсумки діяльності страхових компаній за 2019 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/sk\\_2019.pdf](https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/sk_2019.pdf)
110. Пікус, Р. В. Управління фінансовими ризиками: навч. посіб. / Р. В. Пікус. – Київ: Знання, 2010. – 598 с.
111. Пінчук, А.П. Фінансовий омбудсмен як невід’ємна частина системи регулювання ринку фінансових послуг / А. П. Пінчук, Н. В. Міокова // Економіка та держава. – 2013. – № 1. – С. 104–107.
112. Плюта, В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях: методы таксономии и факторного анализа / В. Плюта ; пер. с пол. В. В. Иванова ; науч. ред. В. М. Жуковской. — М. : Статистика, 1980. — 151 с.
113. Пономарьова, О. Б. Диверсифікація страхового портфеля в умовах змінного внутрішнього середовища / О. Б. Пономарьова, В. В. Тихонова, К. А. Билименко // Глобальні та національні проблеми економіки: Гроші, фінанси і кредит. – Миколаїв: МНУ імені В. О. Сухомлинського. – 2016. – Вип. 14. – С. 842–845.
114. Приказюк, Н. В. Діяльність страхових брокерів в Україні та її регулювання [Електронний ресурс] / Н. В. Приказюк // Ефективна економіка. – 2013. – № 2. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1780>.
115. Приказюк, Н. В. Розвиток страхової системи України: дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук за спец. 08.00.08 « Гроші, фінанси і кредит» / Н. В. Приказюк. – Київ: Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка, 2017. – 535 с.
116. Про затвердження Програми розвитку страхового ринку України на 2001 – 2004 роки: Постанова Кабінету Міністрів України від 02.02.2001 № 98. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення 13.05.2020).
117. Проект для обговорення Управління валютним ризиком: Потенціальні механізми хеджування в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ukbs.org.ua/files/3243423423545435.pdf>
118. Публічний звіт про діяльність Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, за 2017 рік



[Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://nfp.gov.ua/files/ZVIT/%D0%97%D0%92%D0%86%D0%A2\\_2017.pdf](https://nfp.gov.ua/files/ZVIT/%D0%97%D0%92%D0%86%D0%A2_2017.pdf)

119. Публічний звіт про діяльність Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, за 2018 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

<https://nfp.gov.ua/files/ZVIT/%D0%9F%D1%83%D0%B1%D0%BB%D1%96%D1%87%D0%BD%D0%B8%D0%B9%20%D0%B7%D0%B2%D1%96%D1%82%202018%20-%20%D0%BD%D0%B0%20%D1%81%D0%B0%D0%B9%D1%82.pdf>

120. Редхед, К. Управление финансовыми рисками: пер. с англ. / К. Редхед, С. Хьюс. – М.: Инфра-М, 1996. – 288 с.

121. Рейтинг страхових компаній України за 2017-2019 рр. [Електронний ресурс]. // Журнал Форіншурер: Insurance TOP – Режим доступу: <https://forinsurer.com/>.

122. Розпорядження Нацкомфінпослуг № 295 від 04.02.2014 «Про затвердження Вимог до організації і функціонування системи управління ризиками у страховика» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0344-14#Text>

123. Розпорядження Нацкомфінпослуг № 484 від 13.02.2014 «Про затвердження Вимог щодо регулярного проведення стрес-тестування страховиками та розкриття інформації щодо ключових ризиків та результатів проведених стрес-тестів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0352-14#Text>

124. Рудянова, Т. М. Оптимізація портфеля страхової компанії з врахуванням ступенів ризику / Т. М. Рудянова, А. А. Дудар // Економіка. Фінанси. Право. Щомісячний інформаційно–аналітичний журнал. – 2016. – № 5/1. – С.19–24.

125. Сайт Міністерства Фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://minfin.com.ua/currency/usd/2015-01-01/>

126. Сергиенко, Е. А. Имитационные потоковые модели динамики развития предприятия / Е. А. Сергиенко, И. М. Чуйко // Бізнес Інформ. — 2013. — № 4. — С. 331–338.

127. Сергієнко, О. А. Дослідження факторів зовнішнього середовища в процесі формування конкурентних стратегій розвитку підприємства / О. А. Сергієнко, М. С. Татар. — В кн.: Просторова економіка: концепції, моделі та регіональні аспекти : [монографія]. — Бердянськ : Видавець Ткачук, 2012. — С. 290–304.

128. Сергієнко, О. А. Економетричні моделі оцінки впливу валютних курсів на індикатори конкурентоспроможності металургійних підприємств / О. А. Сергієнко, М. С. Татар, О. В. Захарова — В кн.: Моделирование и информационные технологии в исследовании социально-экономических систем: теория и практика [монографія] / под ред. д.э.н., проф. В.С. Пономаренко, д.э.н., проф. Т. С. Клебановой. – Бердянск ФЛП Ткачук А.В., 2014. – С. 411–425.

129. Сергієнко, О. А. Інструментарій дослідження оцінки та аналізу рівня конкурентної позиції підприємств / О. А. Сергієнко, М. С. Татар // Проблеми економіки. — 2011. — № 3. — С. 90–94.
130. Сергієнко, О. А. Модель оцінки ефективності реалізації конкурентних стратегій в умовах впливу валютних курсів / О. А. Сергієнко, М. С. Татар // Економіка розвитку. Науковий журнал. — Харків: Вид-во ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2013. — №4(68). — С. 37–43.
131. Сергієнко, О. А. Просторово-динамічна оцінка та аналіз індикаторів конкурентоспроможності підприємств / О. А. Сергієнко, М. С. Татар // Бізнес Інформ. — 2012. — № 4. — С. 41–46.
132. Сергієнко, О. А. Моделі прогнозування валютних курсів в системі управління конкурентоспроможністю підприємства / О. А. Сергієнко, М. С. Татар // Проблеми економіки. Науковий журнал. — Харків: НДЦ Індустріальних проблем розвитку НАН України, ВД "ІНЖЕК", 2013. — №2. — С. 268–278.
133. Слободянюк, О. В. Страховий ринок у категоріях інституціональних теорій / О. В. Слободянюк // Економіка та держава. — 2016. — №2. — С. 61–64.
134. Статистика страхового ринку України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://forinsurer.com/stat>
135. Статистика Херста [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.liveinternet.ru/community/2202959/post62177758/>
136. Стратегія реформування системи захисту прав споживачів на ринках фінансових послуг на 2012–2017 роки [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/867-2012-%D1%80/>.
137. Стратегія розвитку страхового ринку України на 2012 – 2021 роки [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://ufu.org.ua/ua/about/activities/strategic\\_initiatives/5257](http://ufu.org.ua/ua/about/activities/strategic_initiatives/5257)
138. Стратегія розвитку фінансового сектору України до 2025 року [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [https://bank.gov.ua/admin\\_uploads/article/Strategy\\_FS\\_2025.pdf?v=4](https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Strategy_FS_2025.pdf?v=4)
139. Говорушко, Т. А. Страхування : [навч. посіб.] / Т. А. Говорушко, В. М. Стецюк ; за ред. Т. А. Говорушко. — Київ: Львів: Магнолія 2006, 2014. — 328 с.
140. Страхування : [підруч.] / [В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич, Р. В. Пікус та ін.] ; за ред. В. Д. Базилевича. — Київ: Знання, 2008. — 1019 с.
141. Страхування [Електронний ресурс]: навч. посіб. / Н. О. Бондар, В. А. Фурсова. — Харків: Нац. аерокосм. ун-т ім. М. Є. Жуковського «Харків. авіац. ін-т», 2020. — 97 с
142. Страхування: підручник / кер. авт. колективу і наук. ред. С. С. Осадець. — 2-ге вид., перероб. і доп. — Київ: КНЕУ, 2002. — 599 с.
143. Супрун, А. А. Вплив фінансово-економічної кризи на страховий сектор / А. А. Супрун // Фінансова система України. — 2011. — №18. — С. 511–518.

144. Сучасна валютна політика та особливості її реалізації в Україні / наук. ред. В. Юрчишин. – Київ: Заповіт, 2016. – 120 с.

145. Тарасенко, І. О. Динамічний аналіз потенціалу підприємства в системі управління сталим розвитком / І. О. Тарасенко // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 21. – С. 36–40.

146. Тимощук, М. Р. Фінансові індикатори соціально-економічної взаємодії стейкхолдерів / М. Р. Тимощук, С. В. Шишковський, Н. Р. Яворська // Вісн. Університету банківської справи. – 2019. – № 1 (34). – С. 107–114.

147. Ткач, С. В. Валютне регулювання в системі економічної політики держави: дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук за спец. 08.00.01 «Економічна теорія та історія економічної думки» / С. В. Ткач. – Чернівці: Чернівецький нац. ун-т ім. Юрія Федьковича, 2017. – 240 с.

148. Ткаченко, А. М. Концептуальні положення обґрунтування стратегії розвитку ринку страхових послуг з урахуванням лояльності страхувальників / А. М. Ткаченко, К. А. Шматко // Модернізація та структурна трансформація соціально-економічної системи України: контент організації обслуговування промислового підприємства / за заг. ред. О. В. Пакатаєвої, Г. Ю. Кучерової. – Запоріжжя: КРУ, 2015. – С. 25–46.

149. Ткаченко, Н. В. Забезпечення фінансової стійкості страхових компаній: теорія, методологія та практика: монографія / Н. В. Ткаченко. – Черкаси : Черкаський ЦНТЕІ, 2009. – 570 с.

150. Ткаченко, Н. В. Фінансова стійкість страхових компаній: теоретичні підходи / Н. В. Ткаченко // Фінанси України. – 2009. – № 6. – С. 104–121.

151. Ткаченко, Н. Шляхи розвитку посередництва на страховому ринку України // Вісн. Київ. нац. торг.-екон. ун-ту. – 2007. – № 6. – С. 77–84.

152. Удосконалення відносин страховиків та банків [Електронний ресурс] // Сайт Української федерації убезпечення. — Режим доступу: [http://ufu.org.ua/ua/about/activities/strategic\\_initiatives/496](http://ufu.org.ua/ua/about/activities/strategic_initiatives/496).

153. Управління соціально-економічною взаємодією на підприємствах: методологія та інструментарій: монографія / за ред. Р. В. Фещура ; Нац. ун-т «Львівська політехніка». – Львів : Растр-7, 2016. – 230 с.

154. Фесенко, Н. В. Стан та перспективи функціонування страхового ринку України в умовах глобалізації / Н. В. Фесенко, Л. М. Яремченко // Економіка та держава. – 2019. – № 8. – С. 28–34.

155. Фінансова безпека в сфері страхування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://cibs.ubs.edu.ua/wp-content/uploads/2019/04/Безпека\\_страхування\\_nr.pdf](https://cibs.ubs.edu.ua/wp-content/uploads/2019/04/Безпека_страхування_nr.pdf)

156. Фінансова нестабільність [Електронний ресурс] // ZN.UA, 22 березня, 2019. – Режим доступу: [https://dt.ua/macrolevel/finansova-nestabilnist-306347\\_.html](https://dt.ua/macrolevel/finansova-nestabilnist-306347_.html).

157. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / за ред. О. А. Кириченка. — Київ: Знання-Прес, 2002. — 438 с.
158. Фінансовий менеджмент: підручник / кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. — Київ: КНЕУ, 2005. — 536 с.
159. Фурман, В. М. Особливості та сутність страхового ринку / В. М. Фурман // Фінанси України. — 2005. — № 4. — С. 126–131.
160. Центр соціальних експертиз Інституту соціології НАН України URL: <http://www.cser.org.ua> (дата звернення 11.01.2021).
161. Цибулевский, М. Обзор регуляторных требований к системе управления рисками в страховых компаниях: презентація [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://uainsur.com/wp-content/uploads/2019/02/2.-Solvency-II-short-version.pdf>
162. Шапкин, А. С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций: монография / А. С. Шапкин. — М.: Дашков и Ко, 2003. — 544 с.
163. Шевченко, В. І. Дослідження глобалізаційних процесів у сфері страхового та банківського бізнесу через створення стратегічних альянсів / В. І. Шевченко // Международный научный журнал. — 2014. — №3. — С. 23–26.
164. Ширінян, Л. В. Фінансове регулювання страхового ринку України: проблеми теорії та практики [монографія] / Л. В. Ширінян. — Київ: Центр учбової літератури, 2014. — 458 с.
165. Шишпанова, Н. О. Теоретичні основи формування страхового портфеля / Н. О. Шишпанова, Ю. С. Сердечна // Наукові праці. Економіка. — 2017. — Вип. 290. — Т. 302. — С. 68–71.
166. Ширінян, Л. В. Вплив розмірів страхових компаній на ефективність діяльності і розподіл на ринку страхових послуг в Україні. / Л. В. Ширінян // Економіка і прогнозування. — 2011. — №4. — С. 97–105.
167. Шолойко, А. С. Розвиток інфраструктурних елементів із захисту прав споживачів страхових послуг в Україні / А. С. Шолойко // Наук. вісник Міжнар. гум. ун-ту. Сер. Економіка і менеджмент. — 2017. — Вип. 26(2). — С. 100–103.
168. Яшина, Н. М. Классификация типов страхового портфеля по видам финансовой устойчивости / Н. М. Яшина // Междунар. журнал прикладных и фундаментальных исследований. — 2013. — № 8–3. — С. 75–79.
169. Яшина, Н. М. Страховой портфель как основа обеспечения финансовой устойчивости страховой организации / Н. М. Яшина // Финансы и кредит. — 2007. — № 20. — С. 84–87.
170. Beckmann, E., and J. Fidrmuc (2013). Exchange Rate Pass-Through in CIS Countries. Comparative Economic Studies, Vol.55(4), pp. 705-720. Ben Cheikh, N. (2013). Nonlinear Mechanism of the Exchange Rate Pass-Through: Does Business Cycle Matter? CREM UMR CNRS 6211, WP 2013-06.

171. Boris Marović, Vladimir Njegomir, Rado Maksimović The implications of the financial crisis to the insurance industry – global and regional perspective // *Ekonomiska istraživanja*. – Vol. 23.– No. 2. – 2010. – p. 127-141.

172. Coibion, O., and Y. Gorodnichenko (2015). Inflation Expectations in Ukraine: a Long Path to Anchoring. *Visnyk of the National Bank of Ukraine*, No.233, pp. 6-23.

173. Competition and related regulation issues in the insurance industry. URL: <http://www.oecd.org/daf/clp> (Дата звернення: 15.05.2020 р.)

174. Dampening global financial shocks in emerging markets: can macroprudential regulation help? / *World Economic Outlook*, April 2020: The Great Lockdown. Chapter 3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/04/14/weo-april-2020> (дата звернення 24.05.2020).

175. Delatte, A.-L., and A. López-Villavicencio (2012). Asymmetric Exchange Rate PassThrough: Evidence from Major Countries. *Journal of Macroeconomics*, Vol.34, pp. 833–844.

176. Devereux, M., and J. Yetman. (2010). Price Adjustment and Exchange Rate PassThrough. *Journal of International Money and Finance*, 20(2010), 181-200. Dornbusch, R. (1987). Exchange Rates and Prices. *American Economic Review*, 77, 93- 106.

177. Divino, J. A., & Haraguchi, C. (2020). MONETARY POLICY AND RESERVE REQUIREMENTS IN A SMALL OPEN ECONOMY. *Macroeconomic Dynamics*, 1–34. <http://doi.org/10.1017/S1365100520000504>

178. EIOPA FINANCIAL STABILITY REPORT: July 2020. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://www.eiopa.europa.eu/sites/default/files/financial\\_stability/eiopafinancial-stability-report-july-2020.pdf](https://www.eiopa.europa.eu/sites/default/files/financial_stability/eiopafinancial-stability-report-july-2020.pdf)

179. Faryna, O. (2016). Exchange Rate Pass-Through and Cross-Country Spillovers: Evidence from Ukraine and Russia. *BOFIT Discussion paper*, 14/2016.

180. Fursova, V.A. Key signs of the crisis in the insurance industry of Ukraine // "Актуальні питання економіки, фінансів, обліку і права в сучасних умовах: матеріали Міжн. наук-практ. конф. (м. Полтава, 24 квітня 2020). — Полтава: ЦФЕНД, 2020

181. Global Financial Stability Report. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.imf.org/en/Publications/GFSR/Issues/2020/04/14/global-financial-stability-report-april-2020>. (дата звернення 24.05.2020).

182. Here's how much more Americans are earning in 2019 than they did in 2009 . [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.cnbc.com/2019/08/02/how-much-americans-earn-in-2019-compared-to-2009.html>. (дата звернення 26.01.2020).

183. IMF World Economic Outlook; The Great Lockdown; Statistical Appendix; April 2020. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

<https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/04/14/weo-april-2020>

(дата звернення 24.05.2020).

184. Koichi, M. (2013). Asymmetric Effects of The Exchange Rate on Domestic Corporate Goods Prices. Japan and the World Economy, Vol.25-26, pp. 80-89.

185. Kendall M.G. Rank Correlation Methods. N.Y.: Heffner Publ.Go.,1995. 196 p.

186. Laeven L., Valencia F. Systemic Banking Crises Revisited. IMF Working Paper. International Monetary Fund. September 2018. 48 p.

187. Labor Force Statistics from the Current Population Survey. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://data.bls.gov/timeseries/LNS14000000> (дата звернення 26.01.2020).

188. NBU (2020) Monetary Policy Strategy for 2016-2020. Retrieved 6 December 2020, from <https://bank.gov.ua/en/news/all/strategiya-monetarnoyi-politiki-na-2016-2020-roki>

189. Nogueira Jr., R. P., and M. Leon-Ledesma (2011). Does Exchange Rate Pass-Through Respond to Measures of Macroeconomic Instability? Journal of Applied Economics, Vol XIV, No. 1, pp. 167-180.

190. Novikova, N., and D. Volkov (2012). Modelling Core Inflation in Ukraine in 2003-2012. Economics Education and Research Consortium Working paper, 12/12E.

191. Obstfeld, Maurice, Jonathan D. Ostry, and Mahvash S. Qureshi. 2019. «A Tie That Binds: Revisiting the Trilemma in Emerging Market Economies» The Review of Economics and Statistics 101 (2): 279–93.

192. Oliynyk, V. Modeling of the optimal structure of insurance portfolio [Електронний ресурс] / V. Oliynyk // Problems and Perspectives in Management. –Volume 13.– Issue 2.– 2015. - с. 230-234. – Режим доступу: [https://www.researchgate.net/publication/285575439\\_Modeling\\_of\\_the\\_optimal\\_structure\\_of\\_insurance\\_portfolio](https://www.researchgate.net/publication/285575439_Modeling_of_the_optimal_structure_of_insurance_portfolio)

193. Rey, Helene. 2015. «Dilemma Not Trilemma: The Global Financial Cycle and Monetary Policy Independence.» NBER Working Paper 21162, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.

194. Rey, Helene. 2016. «International Channels of Transmission of Monetary Policy and the Mundellian Trilemma.» IMF Economic Review 64 (1): 6–35.

195. Related statistics [Електронний ресурс] // European Insurance [сайт]. – Режим доступу: <http://www.insuranceeurope.eu/insurance-distribution>

196. Richard, W. Kopcke Risk and capital of insurance companies [Електронний ресурс] // New England Economic Revie. – July/August 1996. – p. 27-42. – Режим доступу: <https://www.researchgate.net/publication/5027554>

197. Sebastian Schich Insurance Companies and the Financial Crisis [Електронний ресурс] // OECD JOURNAL: FINANCIAL MARKET TRENDS. – ISSUE 2. – VOLUME 2009. – Режим доступу: <https://www.oecd.org/pensions/insurance/44260382.pdf>

198. Statistical Yearbook of German Insurance 2019. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.en.gdv.de/resource/blob/52084/8586ea0d4ff8aba4982b18792111967a/statistical-yearbook-2019---broschuere-data.pdf>

199. Sergienko, O. A. Complex analysis of branch trends of metallurgical enterprises' competitiveness / O. A. Sergienko, M. S. Tatar // Вісн. економіки транспорту і промисловості: зб. наук. пр. Української державної академії залізничного транспорту. – Вип. 38. – Харків : Вид-во УкрДАЗТу, 2012. – С. 214–222.

200. Shintani, M., A. Terada-Hagiwara, and T. Yabu (2013). Exchange Rate Pass-Through and Inflation: A Nonlinear Time Series Analysis. *Journal of International Money and Finance*, Vol. 32, pp. 512–527.

Наукове видання

**Берднікова Алла Леонідівна,  
Бондар Наталія Олександрівна,  
Гребенікова Олена Володимирівна та ін.**

**СТРАХОВА СИСТЕМА ТА РОЗВИТОК ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ  
У НЕСТАБІЛЬНОМУ ВАЛЮТНОМУ СЕРЕДОВИЩІ**

Редактор Т. В. Калінеску

Зв. план, 2022

Підписано до друку 03.07.2023

Формат 60×84 1/16. Папір офс. Офс. друк

Ум. друк. арк. 8,9. Обл.-вид. арк. 10. Наклад 50 пр.

Замовлення 134. Ціна вільна

---

Видавець і виготовлювач

Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського

«Харківський авіаційний інститут»

61070, Харків-70, вул. Чкалова, 17

<http://www.khai.edu>

Видавничий центр «ХАІ»

61070, Харків-70, вул. Чкалова, 17

[izdat@khai.edu](mailto:izdat@khai.edu)

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи  
до Державного реєстру видавців, виготовлювачів і розповсюджувачів  
видавничої продукції сер. ДК № 391 від 30.03.2001