

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра фінансів

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«Управління доходами страхових організацій»

Студентки 2 курсу,
спеціальності 072
«Фінанси, банківська справа та
страхування»
спеціалізації «Страхування»

Павлій
Олени

Науковий керівник
д.е.н., професор
професор кафедри фінансів

Селіверстова
Людмила
Сергіївна

Гарант освітньої програми
д.е.н., професор,
професор кафедри фінансів

Волосович
Світлана
Василівна

Київ 2018

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ В СТРАХОВИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ.....	6
1.1. Сутність та поняття доходів у діяльності страхової компанії.....	6
1.2. Формування доходів страхових компаній та існуючі системи управління доходами страхових організацій.....	9
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПРАТ СК «ТАС».....	17
2.1. Фактори, що впливають на формування доходів та аналіз структури формування доходів.....	17
2.2. Аналіз стратегії управління доходами ПрАТ СК «ТАС».....	27
РОЗДІЛ 3. УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ ПРАТ СК «ТАС».....	36
3.1. Стратегічні перспективи збільшення доходів від інвестиційної та фінансової діяльності страхових організацій.....	36
3.2. Пропозиції щодо оптимізації системи управління доходами.....	45
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	57
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	62
ДОДАТКИ.....	71

ВСТУП

Актуальність теми. Страхова діяльність є видом цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів фізичних та юридичних осіб у разі настання страхових випадків, яка належить до сфери фінансових послуг України. Основною відмінністю діяльності страхових компаній від виробничих підприємств є те, що товаровиробник спочатку здійснює витрати на виготовлення продукції власного виробництва, а вже потім покриває дані витрати за рахунок ціни реалізації даного виду продукту, а страховик спочатку акумулює фінансові надходження від страхувальників, в потім здійснює витрати в якості страхових виплат за договорами страхування. Така особливість діяльності страхової компанії дозволяє їй накопичувати значні фінансові кошти та здійснювати активну діяльність на ринку капіталу. Враховуючи специфіку страхової діяльності, страховики мають свої особливі доходи, які формуються за рахунок страхових внесків, а також від інвестування акумульованих коштів страхових резервів. Ведення страховою компанією одночасно двох видів діяльності, страхової та інвестиційної, зумовлює необхідність чіткої класифікації доходів.

Економіка будь-якої страхової компанії, як і будь-якої іншої підприємницької організації, ґрунтується на принципах зіставлення в грошовій формі доходів і витрат в результаті страхової діяльності, пов'язаних з її здійсненням. Зіставлення доходів і витрат допомагає оцінити ефективність роботи страхової компанії.

Основою гарантованого забезпечення зобов'язань перед страхувальниками, а також іншими контрагентами, і для стійкого розвитку страхової компанії є позитивна різниця між доходами і витратами, що характеризує прибуток організації.

Вагомий внесок у вирішення проблем управління доходами страхових компаній зробили такі видатні вчені, як: Базилевич В.Д., Барановський О.І., Василенко А. В., Волосович С.В., Гаманкова О.О., Гомелля В.Б., Заруба

О.Д., Клапків М.С., Лень В.С., Осадець С.С., Турбіна К.Є.,
Ротова Т.А.

‘Однак, деякі питання організації фінансів страхових компаній на сьогоднішній день є недостатньо систематизованими. Тож метою, що ставилась під час підготовки дипломної роботи, є вивчення науково-методичних засад та практичних рекомендацій з покращення управління фінансовою діяльністю страхової компанії задля забезпечення її ефективного розвитку.

Що стосується управління фінансами на локальному рівні, на рівні конкретного господарського суб'єкта, тобто страхової компанії – такі дослідження практично не проводились. Це зумовлює беззаперечну актуальність даного дослідження.

Об'єктом дослідження є процес управління доходами страхових організацій.

Теоретичні, методичні і практичні аспекти управління доходами страхових організацій з метою забезпечення її ефективного розвитку є **предметом** наукового дослідження, викладеного у дипломній роботі.

Метою дипломної роботи є обґрунтування шляхів удосконалення управління доходами страхових організацій.

Відповідно до мети перед написанням дипломної роботи було поставлено такі **завдання**:

- розкрити сутність та поняття доходів у діяльності страхової компанії;
- дослідити формування доходів страхових компаній та існуючі системи управління доходами страхових організацій;
- проаналізувати фактори, що впливають на формування доходів та аналіз структури формування доходів;
- здійснити аналіз стратегії управління доходами СК «ТАС»;
- розробити стратегічні перспективи збільшення доходів від інвестиційної та фінансової діяльності страхових організацій;
- обґрунтувати пропозиції щодо оптимізації системи управління доходами в СК «ТАС».

Для досягнення визначеної мети і вирішення поставлених у роботі завдань було використано **такі методи**: горизонтальний та вертикальний аналіз під час проведення оцінки динаміки та структури доходів страхової компанії; аналіз відносних показників під час оцінки майнового стану, рентабельності, фінансової стійкості, платоспроможності та ліквідності страхової компанії.

Під час роботи над дипломним проектом використовувались Закони Верховної Ради України, розпорядження Національної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України, Положення (стандарти) бухгалтерського обліку, підручники, навчальні посібники, монографії, періодичні видання, збірники наукових праць, фінансова звітність страхової компанії.

Наукова новизна роботи полягає в обґрунтуванні стратегії управління доходами страхової компанії на основі розроблених раніше вітчизняними та іноземними фахівцями стратегічних перспектив збільшення доходів від інвестиційної та фінансової діяльності страхових організацій.

Практичне значення дипломної роботи полягає у можливості застосування розроблених пропозицій щодо вдосконалення системи управління доходами страхової компанії у практичній діяльності вітчизняних страховиків.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ В СТРАХОВИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ

1.1. Сутність та поняття доходів у діяльності страхової компанії

Поняття доходів страхових компаній можна розглянути з наступних позицій: у широкому сенсі, як доходи страховика є сукупною сумою грошових надходжень на його рахунки від здійснення як страхової, так і іншої діяльності, яка не заборонена законодавством та у вузькому, а саме є характерно для облікової політики самої організації. Головною особливістю та специфікою формування доходів страхової компанії у вузькому сенсі є двоїстий характер її діяльності (одночасне здійснення страхової та інвестиційної діяльності).

Механізм отримання доходів страховими компаніями, їх склад і структура відображається загальною галузевою специфікою і стратегією окремо взятого підприємства. Враховуючи таку специфіку, доходи страховика можна поділити на три основні групи:

- доходи від основної, тобто страхової, діяльності (всі надходження на користь страховика, пов'язані з проведенням страхування і перестраховування);
- доходи від інвестиційної та фінансової діяльності, тобто пов'язані з інвестуванням і розміщенням тимчасово вільних коштів (як власних, так і коштів страхових резервів);
- інші доходи, тобто ті, які не належать ні до страхових, ні до інвестиційних доходів, але часом з'являються у страховика в процесі його основної господарської діяльності і під час надзвичайних подій [77].

До доходів від страхової діяльності належать страхові внески та страхові премії, комісійні винагороди за здійснення перестраховування, частина страхових сум на страхові відшкодування, сплачених

перестраховиками, суми повернені із централізованих страхових резервів, повернені суми технічних резервів та інших премій.

Доходи від інвестиційної та фінансової діяльності включають доходи від: участі в прибутку перестраховиків, дивідендів за акціями, відсотки від розміщених в банку депозитних вкладів, відсотків за облігаціями, відсотків на суму залишку на поточному рахунку, відсотки за надання довгострокових інвестиційних кредитів.

Доходи від фінансового та оперативного лізингу, від надання консультаційних послуг, безкоштовна фінансова допомога, від безоплатно переданих активів, від операційної та не операційної курсової різниці, від індексації та передачі основних фондів та нематеріальних активів формують третю групу доходи страховика – інші доходи.

Відповідно до Закону України «Про страхування» страховий платіж (страховий внесок, страхова премія) – плата за страхування, яку страхувальник зобов'язаний внести страховику згідно з договором страхування [41].

Досить вагомим у Законі є уточнення відносно того, що страховий платіж може бути у вигляді страхової премії та страхового внеску, оскільки це впливає на момент визнання доходів.

Питаннями класифікації доходів страхових компаній займалися закордонні [38; 106] та вітчизняні вчені [21; 43], при цьому єдиним критерієм класифікації доходів є вид діяльності: страхова та інші види діяльності. Вважаємо такий підхід виправданим, оскільки дозволяє чітко розмежувати доходи страховиків для цілей обліку. Проте перелік представлених доходів авторами відрізняється.

Розглядаючи доходи страховика, слід з'ясувати їх склад та джерела. Доходи страховика складаються з доходів від страхової діяльності, від інвестування і розміщення тимчасово вільних коштів, від інших операцій.

До доходів від страхової діяльності відносять страхові премії за договорами страхування та перестраховання, комісійні винагороди за перестраховання, частки від страхових сум та страхових відшкодувань, сплачені перестраховиками, повернуті суми з централізованих страхових резервних фондів, повернуті суми технічних резервів, інших, ніж резерв незароблених премій [46, с. 34].

Страхові премії (платежі) є первинним доходом страховика та основою подальшого обороту коштів, джерелом фінансування інвестиційної діяльності. При цьому доходом є зароблені страхові платежі, які визначаються за такою формулою [8, с. 34]:

$$ЗСП = СНСП_{зв. п.} + СНЗСП_{поч. зв. п.} - СНЗСП_{к. зв. п.}, \quad (1.1)$$

де ЗСП – зароблені страхові премії;

$СНСП_{зв. п.}$ – сума надходжень страхових платежів за звітний період;

$СНЗСП_{поч. зв. п.}$ – сума незароблених страхових платежів на початок звітного періоду;

$СНЗСП_{к. зв. п.}$ – сума незароблених страхових платежів на кінець звітного періоду.

До суми надходжень страхових платежів не включаються частки страхових платежів, які сплачено перестраховиками у звітному періоді за договорами перестраховання.

До доходів від інвестування відносять відсотки, сплачені страховиками за довгострокове кредитування житлового будівництва, доходи від участі у прибутку пере страховиків, відсотки на суму залишку коштів на рахунках, відсотки за облігаціями, дивіденди за акціями, відсотки від розміщення коштів на депозитних вкладах у банку [8, с. 43].

Інші доходи – це доходи від врегулювання безнадійної заборгованості, від здавання майна в оренду, курсові різниці, від індексації та передачі (продажу) основних засобів і нематеріальних активів, від надання консультаційних послуг, штрафи, пені та інші доходи [8, с. 45].

До прийняття Податкового кодексу в чинному законодавстві не були чітко визначені доходи страхових компаній. Його прийняття сприяло встановленню особливостей оподаткування страховиків і затвердженню переліку доходів для цілей оподаткування страхової галузі. Зважаючи на нововведення та дослідження думок вчених, пропонуємо розширити перелік доходів у розрізі видів діяльності, що в подальшому забезпечить уникнення помилок в обліку. Класифікація доходів страхової компанії подана в додатку А.

Отже, класифікація та формування доходів страховика мають певну специфіку, яка залежить від особливостей здійснення страхової діяльності. За результатами проведеного аналізу можна зазначити, що основний обсяг доходів страховика складають доходи від операційної діяльності, які мають певні особливості їх формування. Таким чином, основним видом доходів, що забезпечують безперервність діяльності компанії, стабільність її фінансового становища, платоспроможність, а відповідно до цього і загальний розвиток страхового ринку країни, є доходи від операційної діяльності.

1.2. Формування доходів страхових компаній та існуючі системи управління доходами страхових організацій

Страхова компанія включає власне страхування, інвестиційну та фінансову підсистеми. Специфіка її діяльності зумовлює потребу в особливому управлінні фінансами.

Надання страхових послуг в рамках укладених страхових договорів, договорів співстрахування і перестрахування є основою діяльності страхової компанії. Тому виручка вважається доходом від звичайних видів діяльності

страхової організації, вона пов'язана з надходженнями грошових коштів від раніше згаданих видів страхових операцій.

Виручка, яка пов'язана з іншими надходженнями, вважається доходами, які відрізняються від доходів за основними видами діяльності страхової організації [24]. При формуванні груп доходів важливо враховувати той факт, що організація може самостійно визнавати доходами надходження від звичайних видів діяльності або інших надходжень, виходячи з характеру здійснення своєї діяльності, всіх видів доходів і умов їх отримання. При цьому значну роль відіграє аналіз доходів і витрат. Менеджеру організації необхідно зіставити ці категорії. Для цього доцільно використовувати класифікацію за однорідними групами операцій, найбільш повно відповідну сфері діяльності організації.

Доходи від здійснення страхових операцій служать основним джерелом поповнення доходної бази будь-якої страхової компанії, а також це є основною умовою організації всього страхового бізнесу. Головним і основним джерелом таких доходів є грошові внески від страхувальників, тобто страхові премії за договорами прямого страхування. Повний обсяг надходжень страхових внесків до страхової організації залежить від складу і структури страхового портфеля, тарифної (або цінової) політики, маркетингової стратегії і ряду інших факторів [55].

Багато з цих факторів взаємопов'язані. Наприклад, реалізацію виробленої маркетингової стратегії компанії неможливо уявити без проведення відповідної цінової політики. Але в той же час слід звернути увагу і на те, що збір страхових премій характеризується об'єктивними факторами, що не залежать від страховика:

- темпами інфляції;
- кон'юктурою ринку;
- системою оподаткування;
- законодавчої та нормативної бази;
- ступенем монополізації ринку страхування;

- розвиненістю державного соціального захисту;
- зростанням динаміки позичкового відсотка і т.д.

При формуванні відповідної політики компанії доцільно враховувати той факт, що її страхові резерви, які призначені для майбутніх виплат за договорами страхування і перестраховування, утворюються із страхових внесків, отриманих за цим самим договорами. У доході страховика враховується тільки частина страхових резервів, але саме та, яка не використана для виконання зобов'язань за страховими договорами.

Страхова організація, крім своєї основної діяльності, може реалізовувати посередницькі функції і отримувати відповідну винагороду. Ці функції доцільно здійснювати спільно з наданням страхового захисту, наприклад, коли здійснюється передача ризику в перестраховування. В даному випадку первинний страховик буде отримувати комісійну винагороду за отримання рафінованого ризику перестраховику. Також існує можливість отримати комісійну або брокерська винагорода страховою організацією, яка передає ризик на страхування іншої страхової компанії [23].

На практиці часто зустрічається, що предметом участі первинного страховика в прибутку перестраховика представляється виплата тантьєми перестраховувальникові за договорами пропорційного перестраховування. За типом отримання подібного доходу його можна співвіднести до категорії комісійних і брокерських винагород.

Далі розглянемо, яким може бути склад доходів страховиків від інших видів діяльності. Як правило, більшу частину інших доходів страхової компанії визначають доходи від інвестиційної діяльності. Інвестиційна діяльність безпосередньо не пов'язана зі звичайним страхуванням. Така діяльність ґрунтується на використанні тимчасово вільних коштів від страхових резервів у вигляді джерела капіталовкладень. Страхові резерви, перебуваючи в повному розпорядженні страхової компанії протягом заздалегідь відомого терміну, інвестуються в дохідні активи і формують

інвестиційний дохід страхової організації. Це здійснюється відповідно до встановлених правил.

У довгостроковому страхуванні життя резерви мають найбільшу привабливість з точки зору всіх можливостей отримання інвестиційного доходу, так як вони знаходяться в розпорядженні страхової компанії протягом тривалого періоду часу.

Дохід від інвестиційних вкладень складається з відсотків по вкладах в цінні папери, надходжень в результаті участі в статутних капіталах інших підприємств, відсотків за банківськими вкладами, відсотків по вкладах в нерухоме майно, відсотків по депо премій у перестраховиків та інших надходжень. Тому, інвестиційний дохід служить дуже важливим джерелом доходу для страхових організацій [55].

Крім цього, за допомогою цього джерела фінансуються накопичувальні види страхування життя у вигляді участі в прибутку страховиків і цільового інвестування коштів страхових резервів. У країнах, де добре розвинений фондовий ринок, інвестиційний дохід дозволяє замінити негативні результати в ризикових видах страхування за страховими операціями.

Крім того, в якості інших доходів можуть зустрічатися наступні:

- винагороди від страховиків по співстраховим договорами;
- суми, отримані у вигляді регресу;
- винагороди за надання послуг страхового агента, аварійного комісара та сюрвейера;
- надходження, які пов'язані з передачею активів в оренду;
- надходження від продажу основних засобів, матеріальних цінностей та інших активів;
- відсотки, які отримані за надання в користування коштів організації.

В останні роки часто зустрічається таке джерело доходів страхових компаній, як оплата консультаційних послуг, а також навчання. Володіючи кваліфікованим персоналом, страхова компанія може надавати послуги з ризик-менеджменту, навчання фахівців, встановлення програмних продуктів.

Звичайно ж, такі доходи не пов'язані з наданням страхового захисту, але в свою чергу мають пряме відношення до страхової діяльності.

Підводячи підсумок, можна коротко охарактеризувати фінансову діяльність страхових організацій. Будь-яка страхова компанія може мати доходи не тільки від страхової діяльності, інвестицій, ризик-менеджменту, навчання кадрів, консультацій, але також і від інших операцій. Доходи від самих страхових операцій формуються за коштами страхових платєжів від страхувальників. Страховий тариф є основою страхових платєжів. Згідно з цим обсяг платєжів пояснює величину страхового фонду. Структура тарифної ставки показує напрямок руху коштів цього фонду. Страхові платєжі є джерелом фінансування інвестиційної діяльності підприємств.

При управлінні фінансовою діяльністю, зокрема доходами, доцільно використовувати системний підхід, у основі якого лежить розгляд економічних об'єктів як систем, а дослідження орієнтується на розкриття цілісності об'єкта, на виявлення зв'язків у ньому і зведення їх у єдину теоретичну картину [8]. Система – комплекс елементів та їхніх властивостей, взаємодія між якими зумовлює появу якісно-нової цілісності [36]. Один із основоположників загальної теорії систем Л. Берталанфі визначав систему як комплекс взаємодіючих елементів, Н.В. Супрун визначає систему, як сукупність елементів, що знаходяться в відносинах і зв'язках один з одним і з середовищем, які створюють певну цілісність, єдність [101, с. 345], а В.Д.Бігдаш – як упорядковану сукупність взаємозалежних і взаємодіючих елементів, що призначена для досягнення визначеної цілі, виконання визначених функцій [8].

Системний підхід полягає в тому, що будь-який більш менш складний об'єкт розглядається в якості відносно самостійної системи зі своїми особливостями функціонування і розвитку. Ґрунтуючись на ідеях цілісності і відносної незалежності об'єктів, що знаходяться в цілісному світі, принцип системності передбачає представлення досліджуваного об'єкта як деякої системи, що характеризується: елементним складом; структурою як формою

взаємозв'язку елементів; функціями елементів і цілого; єдністю внутрішнього і зовнішнього середовища системи; законами розвитку системи і її складових [12, с. 8]. Властивості системи залежать від властивостей її елементів, але сума властивостей елементів системи не рівнозначна властивостям її самої в цілому [33, с. 9].

Доходи підприємства знаходяться під впливом ендогенних (рівень господарської діяльності на підприємстві, компетентність керівництва та менеджерів, конкурентоспроможність продукції і/або послуг на ринку, зарплата, зміни собівартості продукції, рівень цін на реалізовану продукцію тощо) та екзогенних (рівень цін на споживані ресурси, у тому числі енергоресурси, конкурентне середовище, бар'єри входу на ринок збуту, податкова система в цілому та рівень податкового навантаження на підприємство, економічна політика державних органів управління, а також політичні та соціальні зміни в країні тощо) факторів [51, с. 265].

Існують наступні методи, які можна застосовувати для підвищення доходів, а саме:

- ціновий метод – заснований на тому, що підприємство аналізує цінову політику конкурентів і встановлює ціни нижче цін своїх конкурентів;
- метод високих цін – полягає у встановленні більш високих цін, однак, ціновий метод є обмеженим у часі;
- метод тарифних планів – полягає в пропозиції одного і того ж продукту за різною ціною різних клієнтських груп;
- метод групового квотування – полягає в тому, що встановлюється певний обсяг продукції або послуг, який може бути реалізований або надано за встановленою ціною;
- метод групової оптимізації доходів – слід розуміти визначення обсягів доходів, які необхідні підприємству для нормального функціонування оптимізації груп.

На заключному етапі управління доходами відповідні підрозділи підприємства формують звіт про фактично отримані доходи, порівнюють ці

показники з плановими значеннями і надають цю інформацію керівництву. Таким чином, механізм управління доходами запускається заново.

Структура страхової компанії може охоплювати декілька рівнів управління. У практиці управління страховими компаніями набула поширення система «керівництво у співвідношенні із співробітництвом» [20]. Особливості цієї системи полягають у тому, що вона будується на принципах лінійного, функціонального та лінійно-штабного підпорядкування (рис. 1.2).



Рис. 1.2. Організаційна структура страхової компанії

Джерело: [20]

Фінансовий менеджмент – система відносин, що виникають на підприємстві з приводу залучення і використання фінансових ресурсів. У рамках фінансового менеджменту вирішуються питання про величину і склад активів підприємства, про структуру джерел фінансування діяльності страхової компанії, про організацію поточного і перспективного управління фінансовою діяльністю [4].

Організація фінансового менеджменту, як одна з його основних функцій стосується створення органів управління фінансами, фінансових служб, установлення взаємозв'язку між підрозділами останніх, визначення їх завдань і функцій [30].

Отже, доходи від страхової діяльності належать до доходів від основної операційної діяльності, включають всі надходження, пов'язані з проведенням страхування та перестраховання. Доходи від інвестиційної діяльності належать до додаткових доходів від фінансової діяльності. Доходи від фінансової діяльності належать до основної діяльності страховика.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПРАТ СК «ТАС»

2.1. Фактори, що впливають на формування доходів та аналіз структури формування доходів

Одним з факторів забезпечення зростання доходів страхової компанії є формування збалансованого страхового портфеля. Поняття «страховий портфель» трактують як сукупність укладених страхових договорів, що діють на певній території і характеризують відповідальність страховика перед страхувальниками за прийняті ризики. Законодавство України встановлює такі принципи розміщення коштів страхових резервів у активах певних категорій: безпечності, ліквідності, прибутковості, диверсифікації, відповідно до особливостей страхової діяльності.

Низькоризиковими активами відповідно до Положення [82] є такі активи:

- державні облігації України;
- кошти, розміщені в банках, які мають кредитний рейтинг не нижче ніж «АА» за національною рейтинговою шкалою;
- облігації, емітентом яких є банк, який має кредитний рейтинг не нижче ніж «АА» за національною рейтинговою шкалою;
- облігації міжнародних фінансових організацій.

Станом на 30.06.2018 обсяг загальних активів страховиків становив 60729,1 млн. грн., що на 13,6% менше в порівнянні з відповідним показником минулого року [48].

Проте, незважаючи на таку тенденцію, що пов'язана з втратою активів у зв'язку з анексією Автономної Республіки Крим та веденням бойових дій на сході України, зменшенням кількості страхових компаній та із списанням неліквідних активів з балансів страховиків, відбулося збільшення страхових резервів на 16,1%, що відбулося у зв'язку з переоцінкою активів за справедливою вартістю. На основі даних основних показників страхового ринку [48] представлено динаміку обсягів активів по балансу, активів,

дозволені для представлення коштів страхових резервів що визначені ст. 31 Закону України «Про страхування» [41] та обсягів сформованих страхових резервів (рис. 2.1).

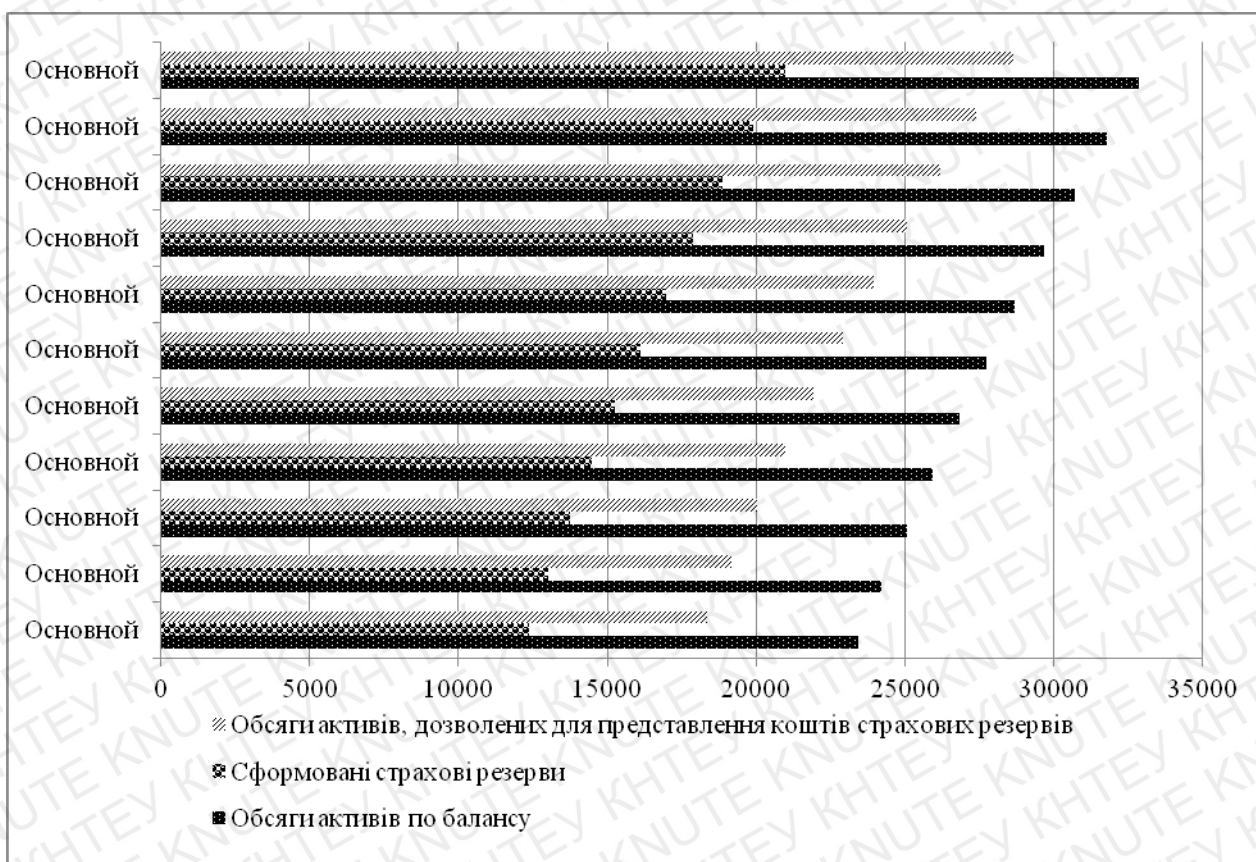


Рис. 2.1. Динаміка обсягів активів по балансу, активів, дозволених для представлення коштів страхових резервів та обсягів страхових резервів за 2008-2018 рр., млн. грн.

*за 2018 р. відображені планові показники

Джерело: [48]

З рис. 2.1 видно, що існує стійка тенденція до зростання обсягів активів по балансу та страхових резервів на фоні зниження, починаючи з 2015 р., обсягів активів, що визначені ст. 31 Закону України «Про страхування» [41]. Станом на 30.06.2018 р. обсяг загальних активів страховиків становив 60 729,1 млн. грн., що на 13,6% менше в порівнянні з відповідним показником минулого року.

Банківські вклади (депозити) мають найбільшу частку в структурі страхових резервів в Україні 2018 р. – близько 50%. Це пояснюється тим, що банківські вклади належать до найменш ризикових активів і разом з тим

одними з найбільш дохідними. Середньоринкова ставка за довгостроковими депозитами юридичних осіб становить 16,6% станом на червень 2018 р..

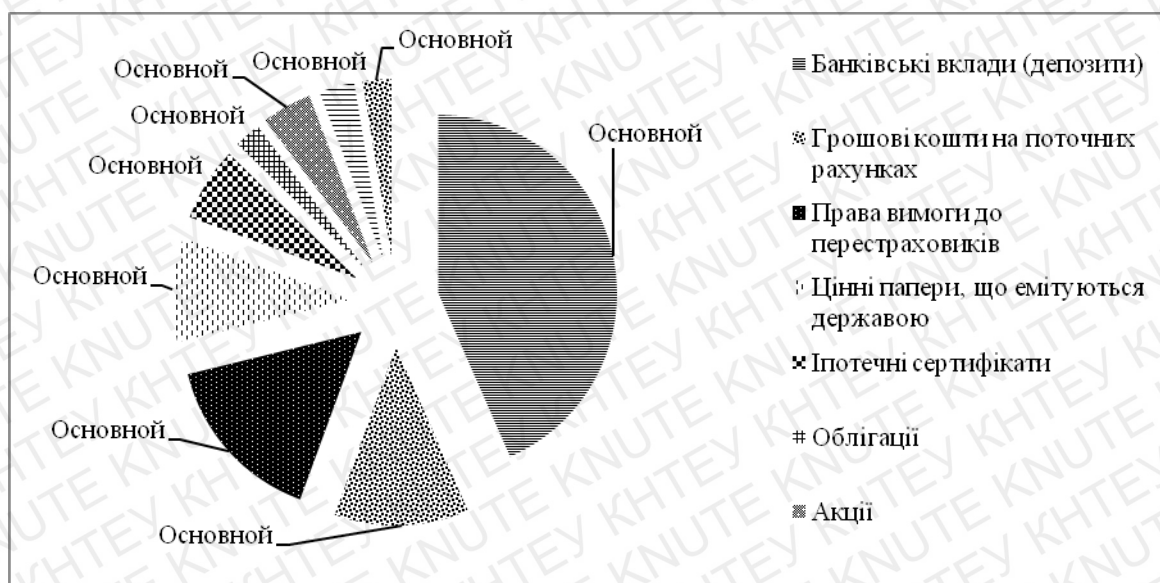


Рис. 2.2. Структура сформованих страхових резервів у 2018 році, %

Джерело: [48]

Для проведення аналізу особливостей впливу структури страхових резервів на рівень чистих виплат застосовано економіко-математичні методи. Основною метою кореляційно-регресійного аналізу є встановлення причинних залежностей між явищами, які зумовлені складним комплексом різних за характером і сутністю причин.

За методами Граббса, Смірнова-Граббса, Тітьєна-Мура була здійснена перевірка значень факторів на наявність суттєвих погрішностей та за критерієм середнього абсолютного відхилення була здійснена перевірка гіпотези про нормальність розподілу вихідної вибірки даних.

Для побудови багатofакторної економіко-математичної моделі, визначено перелік факторів, які мають вплив на рівень чистих виплат страхових компаній:

- обсяги банківських вкладів, якими представлені страхові резерви (X1),
- страхові премії за договорами перестраховування ризиків у перестраховиків-резидентів (X2).

В табл. 2.1 наведені вихідні статистичні дані для побудови регресійної моделі за даними Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [48].

На основі наведених даних у табл. 2.1 із застосуванням StatGraphics Centurion побудовано економіко-математичну модель рівня чистих виплат страхових компаній.

Таблиця 2.1

Динаміка факторів впливу на рівень чистих виплат страхових компаній у 2008-2018 рр., млн. грн.

Роки	Рівень чистих виплат, %	Обсяги банківських вкладів, якими представлені страхові резерви, млн. грн.	Страхові премії за договорами перестраховування ризиків у перестраховиків-резидентів, млн. грн.
	Y	X ₁	X ₂
2008	26	2236,86	5373,7
2009	26,5	2858,8	5060,53
2010	31,4	4154,9	5654,4
2011	40,9	4 483,90	8026,8
2012	50,0	3 535,80	7784,1
2013	44,2	4 119,10	9753,9
2014	26,2	5 332,60	4723,5
2015	24,5	5 750,60	1230,8
2016	21,2	6 092,60	7110,4
2017	26,3	6 163,20	8173,7
2018	34,0	9 239,10	7381,1

Джерело: [48]

У результаті автором Смоляк В.А [92]. отримано наступну регресійну модель:

$$Y = 21,36 + 0,00244 \times X_1 + 0,00102 \times X_2 \quad (2.1)$$

Коефіцієнт кореляції $r(X, Y) = 0,828$, коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,686$. Близькість коефіцієнта кореляції до одиниці ($r = 0,828$) свідчить про тісний лінійний зв'язок факторів і результуючого показника.

Регресійна модель демонструє, що найбільший вплив на обсяги активів страхових компаній має X_1 (обсяги банківських вкладів, якими представлені страхові резерви).

Таким чином, зроблено висновок, що обсяги банківських вкладів, якими представлені страхові резерви та страхові премії за договорами перестраховування ризиків у перестраховиків-резидентів мають значний вплив на обсяги активів страхових компаній, а також на рівень доходів страхових компаній.

Окрім встановлених факторів на стан доходів страхових компаній впливає низка інших внутрішніх факторів, що виникають в основному внаслідок проведення неефективного менеджменту страховиків, тобто при проведенні неякісної тарифної, андеррайтингової та інвестиційної політики, незбалансованості страхового портфеля компаній, структури майна та джерел фінансування діяльності компанії.

Сучасні умови функціонування страхових компаній, а саме: посиленням конкуренції, дефіцит фінансових ресурсів, низька страхова культура населення, наявність значної кількості існуючих та потенційних загроз, недосконалість політики перестраховування та неефективність фінансового менеджменту вітчизняних страховиків зумовлюють потребу у розробці прогресивних способів та методів управління страховими компаніями, при яких зміна чинників навколишнього середовища суттєво не впливала б на їх економічну діяльність.

Недостатня увага до ролі та місця доходів в системі управління страховою компанією призводить до виникнення кризових явищ, зменшення рівня ліквідності та платоспроможності страховика, ускладнює процес прийняття ефективних управлінських рішень та не дозволяє забезпечити відповідний рівень їх економічного зростання.

Вплив страхового тарифу та тарифної політики в цілому на доходи страхової компанії має як прямий так і опосередкований характер через забезпечення інших вимог її досягнення, що зумовлено складністю взаємозв'язків бізнес-процесів функціонування страхової компанії.

Більш детально дані взаємозв'язки можуть бути формалізовано представлені за допомогою наступної таблиці (Додаток Б).

Сьогодні Приватне акціонерне товариство «Страхова Група «ТАС» (далі – СГ «ТАС») входить до десятки лідерів вітчизняного страхування, демонструючи стабільно високі фінансові результати. Вдосконалюючи методи ведення бізнесу, СГ «ТАС» постійно працює над покращенням якості послуг, що надаються [47].

Надійність СГ «ТАС» гарантована не лише статутним капіталом, що забезпечений резервним фондом, але й чинним механізмом перестраховання великих ризиків. Компанія працює з провідними перестраховальниками світу [47].

СГ «ТАС» є одним із засновників та членом Української федерації страхування, членом Моторного (транспортного) страхового бюро України, Національного Клубу страхових виплат України, Асоціації суднобудівників України, Європейської бізнес асоціації, Української будівельної асоціації, Міжнародної торгової палати, Української спілки промисловців та підприємців, Бюро кредитних історій.

СГ «ТАС» має розгалужену регіональну мережу: 28 регіональних дирекцій та філіалів, 450 центрів продажів, де працюють близько 1300 штатних працівників та більше 2000 страхових агентів, які діють по всій території України.

СГ «ТАС» – універсальний страховик, що пропонує споживачам більше 80 страхових продуктів за різними видами добровільного та обов'язкового страхування. Продукти сформовані в комплексні страхові програми, відповідно до яких кожен клієнт – юридична або фізична особа – може застрахувати свої ризики як окремо, так і в комплексі [47].

Компанія має ліцензії Нацфінпослуг України на здійснення 32 видів страхування, з них 18 – у формі добровільного, і 14 – у формі обов'язкового. Нині СГ «ТАС» є одним з лідерів ринку за страховими виплатами.

Передовий менеджмент, сучасні методи ведення бізнесу, нові технології та професійний колектив гарантують упевненість у майбутньому, захист та спокій нашим клієнтам [47].

Динаміка основних фінансових показників АТ СГ «ТАС» (приватне) (тис. грн.)

Період	Страхові премії	Страхові виплати	Страхові резерви
2017 рік	1,023.9	371.3	675.4
2016 рік	763.2	262.2	486.5
2015 рік	607.4	212.4	393.8
2014 рік	426.1	176.6	297.6
2013 рік	396.5	174.9	267.2
2012 рік	361.7	194.4	215.5
2011 рік	379.6	181.9	249.0
2010 рік	346.9	126.0	226.0
2009 рік	285.7	138.4	219.0
2008 рік	380.3	141.5	234.9
2007 рік	257.1	89.7	163.4
2006 рік	162.7	39.7	109.9
2005 рік	90.3	20.0	48.5
2004 рік	107.3	24.2	54.6
2003 рік	110.1	16.1	50.6

Рис. 2.3. Динаміка основних фінансових показників ПрАТ СК «ТАС» у 2003 – 2017 рр., тис. грн.

Джерело: [47]

Отже, з проведеного аналізу бачимо, що страхові премії, виплати та резерви зростають із кожним роком на ПрАТ СК «ТАС». Зокрема страхові премії збільшились з 110,1 тис. грн. у 2003 році до 1023,9 тис. грн. у 2017 році, страхові виплати зросли відповідно з 16,1 тис. грн. у 2003 році до 371,3 тис. грн. у 2017 році, а страхові резерви – з 50.6 тис. грн. до 675,4 тис. грн. [47].

Згідно звіту про сукупний дохід досліджуваної страхової компанії, можна надати таку інформацію щодо її доходів від основної діяльності (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Динаміка доходів ПрАТ СК «ТАС» у 2013 – 2017 рр., тис. грн.

Назва показника	2013	2014	2015	2016	2017	Абсолютне відхилення 2014/2013, +/-	Абсолютне відхилення 2015/2014, +/-	Абсолютне відхилення 2016/2015, +/-	Абсолютне відхилення 2017/2016, +/-
Чисті зароблені страхові премії	331949	385175	495349	618737	810712	53226	110174	123388	191975
Премії підписані, валова сума	410010	426105	607382	763237	1023863	16095	181277	155855	260626
Премії, передані у перестраховування	51788	41723	66163	96590	111807	-10065	24440	30427	15217

Джерело: складено автором на основі даних ПрАТ СК «ТАС»

З проведеного аналізу видно, що чисті зароблені страхові премії зросли у 2014 році на 53226 тис. грн., у 2015 році – на 110174 тис. грн., у 2016 році – на 123388 тис. грн. та у 2017 році на 191975 тис. грн. Збільшення валової суми страхових премій у 2017 році склало 260626 тис. грн. Премії, передані у перестраховування також мають позитивну динаміку, за виключенням 2014 року, коли їх сума зменшилась на 10065 тис. грн.

Темпи приросту доходів ПрАТ СК «ТАС» подано в табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Темпи приросту доходів ПрАТ СК «ТАС» у 2013 – 2017 рр., %

Назва показника	2013	2014	2015	2016	2017	Темп приросту 2014/2013, %	Темп приросту 2015/2014, %	Темп приросту 2016/2015, %	Темп приросту 2017/2016, %
Чисті зароблені страхові премії	331949	385175	495349	618737	810712	16,03	28,60	24,91	31,03
Премії підписані,	410010	426105	607382	763237	1023863	3,93	42,54	25,66	34,15

валова сума									
Премії, передані у перестраховування	51788	41723	66163	96590	111807	- 19,44	58,58	45,99	15,75

Джерело: складено автором на основі даних ПрАТ СК «ТАС»

З наведеної таблиці видно, що в 2017 році чисті зароблені страхові премії ПрАТ СК «ТАС» збільшились на 31,03%, валові премії – на 34,15 %, а премії, передані у перестраховування – на 15,75%.

Враховуючи таку специфіку, доходи страховика можна поділити на три основні групи:

Доходи від основної, тобто страхової, діяльності (всі надходження на користь страховика, пов'язані з проведенням страхування і перестраховування);

Доходи від інвестиційної та фінансової діяльності, тобто пов'язані з інвестуванням і розміщенням тимчасово вільних коштів (як власних, так і коштів страхових резервів);

Інші доходи, тобто ті, які не належать ні до страхових, ні до інвестиційних доходів, але часом з'являються у страховика в процесі його основної господарської діяльності і під час надзвичайних подій [59, с. 34].

До доходів від страхової діяльності належать страхові внески та страхові премії, комісійні винагороди за здійснення перестраховування, частина страхових сум на страхові відшкодування, сплачених перестраховиками, суми повернені із централізованих страхових резервів, повернені суми технічних резервів та інших премій.

Доходи від інвестиційної та фінансової діяльності включають доходи від: участі в прибутку перестраховиків, дивідендів за акціями, відсотки від розміщених в банку депозитних вкладів, відсотків за облігаціями, відсотків на суму залишку на поточному рахунку, відсотки за надання довгострокових інвестиційних кредитів.

Доходи від фінансового та оперативного лізингу, від надання консультаційних послуг, безкоштовна фінансова допомога, від безоплатно переданих активів, від операційної та не операційної курсової різниці, від індексації та передачі основних фондів та нематеріальних активів формують третю групу доходів страховика – інші доходи.

Виходячи з наведеного, проаналізуємо склад і структуру страхових премій за видами страхування (Додаток В).

За результатами консолідованої звітності за останні три роки страховими компаніями було отримано такі фінансові результати (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Фінансові результати ПрАТ СК «ТАС» (до оподаткування),

у 2013 – 2017 рр., тис. грн.

Фінансові результати	2013	2014	2015	2016	2017	Відхилення, 2017/2013, +/-	Темп приросту, 2017/2013, %
Результат основної діяльності	-84526	28587	77101	80177	-12162	72364	-85,61
Результат фінансових операцій	272460	18440	46665	92256	96839	-175621	-64,46
Результат іншої діяльності	392047	-4524	-118354	986	5121	-386926	-98,69
Чистий фінансовий результат	-17122	25532	-10330	154312	62951	80073	-467,66

Джерело: складено автором на основі даних ПрАТ СК «ТАС»

Як бачимо, за останні три роки найбільший обсяг доходів страхових організацій становить дохід від основної діяльності, який у 2012 році дорівнює 5 303 892,7 тис. грн. Дані доходи за той же період збільшилися на 561,01 %. Доходи від фінансових операцій також зросли на 79,37%, що становить у 2012 році 1 235 395,6 тис. грн.

Отже, виходячи з наведеного, можна зробити висновки, що класифікація та формування доходів страховика мають певну специфіку, яка залежить від особливостей здійснення страхової діяльності. За результатами проведеного аналізу можна зазначити, що основний обсяг доходів страховика складають доходи від операційної діяльності, які мають певні особливості їх формування. Головна особливість діяльності страховика полягає в тому, що він спочатку отримує доходи, у вигляді страхових платежів за договорами

страхування, і лише після настання страхового випадку несуть витрати у вигляді страхових виплат. Таким чином, основним видом доходів, що забезпечують безперервність діяльності компанії, стабільність її фінансового становища, платоспроможність, а відповідно до цього і загальний розвиток страхового ринку країни, є доходи від операційної діяльності. Проведене дослідження дає змогу стверджувати, що величина страхового тарифу та порядок його формування має визначальний вплив на забезпечення доходів страхової компанії і, в свою чергу, що пов'язано з особливостями процесів ціноутворення та конкуренції на страховому ринку, породжує необхідність розробки нових науково-методичних підходів та математичних моделей оптимізації величини страхового тарифу та управління тарифною політикою в умовах ринкових відносин.

2.2. Аналіз стратегії управління доходами ПрАТ СК «ТАС»

Відомо, що різні види страхових продуктів відрізняються між собою рівнем ризику і рівнем доходу. Між ризиком та дохідністю страхового портфеля існує пряма залежність: страхування великих ризиків приносить великий дохід і в разі настання страхового випадку великий збиток; масові види страхування забезпечують страховику невеликий, зате стабільний дохід і у разі настання страхового випадку невеликий збиток. Переважання у страховому портфелі високоризикових видів страхування свідчить про його незбалансованість та може підірвати фінансову стійкість компанії. Завданням кожного страховика є формування оптимального страхового портфеля, у якому досягається оптимальне співвідношення видів страхових продуктів (майнового, особистого страхування та страхування відповідальності) за критеріями максимальної рентабельності при заданому рівні ризику і, водночас, найменшому рівні ризику при такій рентабельності [57]. Для вирішення цього завдання найчастіше застосовується теорія інвестиційного портфеля Марковиця. Її основою є визначення оптимального співвідношення між максимально можливим рівнем дохідності та мінімальним рівнем ризику за таких обмежень: сума всіх часток портфеля дорівнює 1; тіснота і напрямок

взаємозв'язку визначається на основі лінійного коефіцієнта кореляції; дані попередніх періодів повністю характеризують майбутні значення доходності.

На формування страхового портфеля і подальше управління впливають такі чинники: цілі страховика, андеррайтинг, політика перестраховування.

Агресивна модель – характеризується високим рівнем ризику та доходності; цю модель застосовують з метою максимізації прибутку; вона має низький рівень фінансової стійкості, тобто велику частку ризиків страховик повинен передавати у перестраховування. Цій моделі характерний спеціалізований тип страхового портфелю, оскільки вона має вузьку спрямованість, високий ступінь ризику та високий дохід.

Консервативна модель – характеризується низьким ступенем ризику та доходності; ця модель має високий рівень фінансової стійкості, тому її застосовують провідні страхові компанії з метою утримання позицій на страховому ринку. Консервативній моделі характерний класичний вид страхового портфелю, який містить класичні види послуг обов'язкового і добровільного страхування.

Диверсифікована модель – характеризується середнім рівнем ризику та доходності. Ця модель має середній рівень фінансової стійкості, страховики її застосовують з метою збільшення частки присутності на ринку. Диверсифікованій моделі притаманний комбінований (тобто поєднання спеціалізованих і класичних ризиків) страховий портфель.

Андеррайтинг – це комплексна робота, що проводиться страховиком щодо оцінювання страхових ризиків, прийнятих страховиком, та визначення відповідності цих ризиків страхової компанії з точки зору її фінансової стабільності [7].

При формуванні страхового портфеля андеррайтер приймає рішення щодо:

1. Вибору типу страхового портфеля за співвідношенням ризику і доходності.

2. Прийняття ризиків страхового портфеля, а саме – визначити ступені ризику (низький, середній високий) в залежності від обраного типу страхового портфеля.

3. Визначення дохідності страхового портфеля за видами страхування. Вдосконалений процес андерайтингу є важливим елементом формування збалансованого страхового портфеля і забезпечення фінансової стійкості страховика.

Структура органів управління страховою компанією залежить від того, в якій організаційній формі її створено. Основні функції, мотивація персоналу і склад управлінь представлені в додатку Д.

Основними факторами мотивації, які сприяють покращенню управління фінансами у страхових компаніях є директивний план зборів премій як для підрозділів продажу, так і для профільних підрозділів і стимул штатного персоналу у вигляді комісійних від продажу.

Політика управління доходами передбачає забезпечення діяльності підприємства необхідною сумою коштів через розрахунок мінімальних та оптимальних залишків грошей готівкою в касі та безготівкових – на рахунках у банках; оптимізації грошового обороту через вибір способів та схем розрахунків. Ефективність політики управління грошовими потоками визначається прискоренням обороту грошових коштів та забезпечення їх наявності в залишках для здійснення поточної господарської діяльності.

Головне призначення страхової діяльності полягає в захисті майнових інтересів осіб та виплати їм страхового відшкодування при настанні передбачуваної договором події. При цьому страхова компанія повинна володіти достатнім обсягом фінансових ресурсів, необхідних для покриття витрат у процесі господарської діяльності, виконання страхових та інших зобов'язань, формування централізованих та децентралізованих страхових резервів та інвестування тимчасово вільних коштів. У цих умовах постає необхідність ефективного управління грошовими потоками та забезпечення їх синхронізації або збалансованості в часі.

Страхова компанія ПрАТ СК «ТАС» формує доходи від операційної (страхової), інвестиційної та фінансової діяльності компанія майже не здійснює, що було виявлено в ході дослідження фінансової звітності ПрАТ СК «ТАС». Найбільші грошові потоки страхова компанія формує від здійснення операційної (страхової) діяльності. У процесі здійснення страхових операцій компанія акумулює грошові кошти у вигляді премій за договорами страхування, співстрахування та перестрахування. Першочергова та ключова роль у формуванні грошових потоків страхової компанії належить тарифній політиці, в основу якої покладено визначення ціни страхової послуги та оцінка ймовірного збитку від настання страхової події.

Збираючи кошти осіб за рахунок сплати страхових премій, страхова компанія має змогу на умовах безпечності, ліквідності та прибутковості інвестувати їх у різноманітні фінансові інструменти. Інвестиційна діяльність дозволяє акумулювати додаткові надходження у вигляді доходів від розміщення власних та залучених коштів, а саме: відсотків на суми залишків на поточних рахунках у банку, відсотків від розміщення коштів на депозитних рахунках у банку, відсоткового доходу за борговими цінними паперами, відсотків за надання довгострокових інвестиційних кредитів, дивідендів за акціями, надходжень від реалізації основних засобів. При цьому вихідний грошовий потік від інвестиційної діяльності формується в результаті реалізації операцій з розміщення коштів на поточних та депозитних рахунках у банку, придбання об'єктів нерухомості, вкладення коштів в основні засоби та придбання інших фінансових інструментів.

Отже, можна зробити висновок про те, що структура управління доходами ПрАТ СК «ТАС» визначається в залежності від того, в якій організаційній формі її створено. Більшість страховиків України мають статус акціонерного товариства і вищим органом управління є загальні збори акціонерів, якими обирається Рада директорів, що створює правління та обирає голову правління. Також нами наведена організаційна структура страховика, яка складається з директора, бухгалтерії, адміністрації та трьох

основних управлінь: маркетингу, андеррайтингу та виконання зобов'язань, які є основними в роботі над управлінням фінансами компанії. Для стимулу роботи працівникам запропоновані премії та комісійні.

Таким чином, під організацією управління доходами страхової компанії слід розуміти організацію управління грошовими перерозподільчими відносинами між страховою компанією та її контрагентами; організацію та управління надходженнями грошових коштів страховика та його капіталу в чинному правовому середовищі з метою забезпечення фінансової стійкості страховика і максимізації його прибутку або збільшення вартості компанії.

Управління фінансами ПрАТ СК «ТАС» починається з бюджетування. Досвід показує, що через відсутність точної і систематичної інформації про фінанси українські підприємства втрачають близько п'ятої частини своїх доходів.

Одним з факторів, що впливає на успішність роботи підприємства, є детальне планування (бюджетування) подальшої діяльності, яке є керівництвом для роботи усіх структурних підрозділів підприємства. Сьогодні одним із найефективніших методів фінансового прогнозування та планування є бюджетування.

Стратегія розвитку ПрАТ СК «ТАС» на 2017-2020 рр. базується на основі Стратегії розвитку страхового ринку України на 2017-2020 рр., розробленої та затвердженої Українською федерацією убезпечення, та побудована на основі європейських стандартів, високоякісному обслуговуванні клієнтів і виключно класичним принципам ведення бізнесу.

Виходячи з ключових процесів вітчизняного ринку страхування протягом останніх років, стратегії розвитку страхових компаній теж змінюються. Вони спрямовані як за захват або утримання долі ринку, боротьбу за премії, або фокусування на прибутку.

Захват долі ринку. Мета цієї стратегії в страховому бізнесі – отримання значної частки в невеликих секторах замість скромної частки на всьому

ринку. Таке домінування зробить ці сектори малопривабливими для конкурентів. Зв'язавши ці сектори між собою і задіявши ефект масштабу, можна задуматися і про становище лідера на всьому ринку. Зусилля, що робляться компанією для збільшення розмірів ринку, завжди супроводжуються заходами по захисту належної їй частки ринку від посягань конкурентів. Як правило, це нові продукти, послуги, створення нових каналів збуту, скорочення витрат тощо. Сучасні стратегії страхових компаній умовно показано на рис. 2.4.



Рис. 2.4. Сучасні стратегії ПрАТ СК «ТАС» при управлінні доходами

Джерело: складено автором

Прибуткове зростання. Один з ефективних методів досягнення конкурентної переваги на ринку, найпоширеніша стратегією конкуренції яка дозволяє забезпечити довгостроковий прибутковий ріст. Використовуючи стратегію прибуткового зростання (диференціації), компанія наділяє свій товар (послугу) унікальними властивостями, які важливі для цільової аудиторії, а значить дозволяють призначати більш високу ціну за продукт. Відмінність і унікальність у властивостях захищає товар (послугу) від прямого конкурентного суперництва і від тиску з боку товарів-замінників, а також створює лояльність споживачів до бренду та знижує чутливість до ціни. Стратегія лідерства в продукті вимагає наявності унікальних властивостей продукту, високої кваліфікації трудових ресурсів (маркетингу,

дослідників, розроблювачів), можливості створення репутацію високої якості товару, можливості захисту створеного конкурентного переваги товару (патенти). Стратегія диференціації може вимагати високих інвестицій, які потрібні для розробки унікальних властивостей, а також для донесення даних властивостей товару до цільового ринку (прямої реклами продукту).

Для стратегії «Боротьба за частку ринку» найбільш імовірними є фінансові ризики (рис. 2.5). З урахуванням їх потенційної значущості і чутливості результату діяльності до можливих наслідків, страхові компанії повинні концентруватися на розвитку технологій та методи мінімізації фінансових втрат та звернути увагу на підтримку ліквідності діяльності.

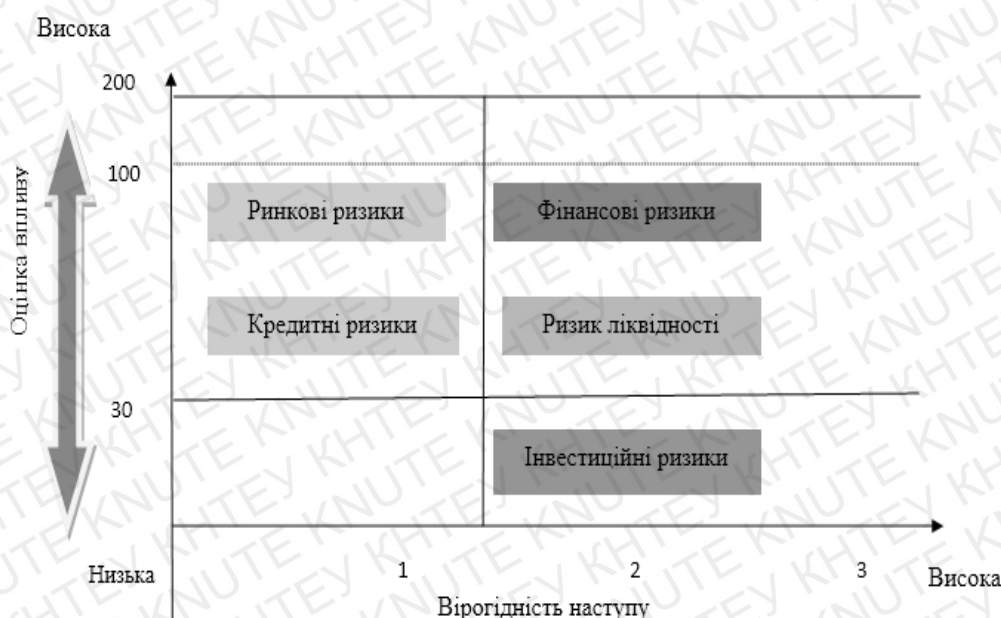


Рис. 2.5. Рівень ризиків стратегії «Боротьба за частку ринку» для ПрАТ СК «ТАС»

Джерело: складено автором

При реалізації стратегії прибуткового зростання під контроль повинні бути взяті фінансові і інвестиційні ризики (рис. 2.6). Враховуючи можливість одночасного настання подій з цих груп ризиків, потенційні збитки від такої «синергії» можуть значно перевищити математичну суму оціночних наслідків.

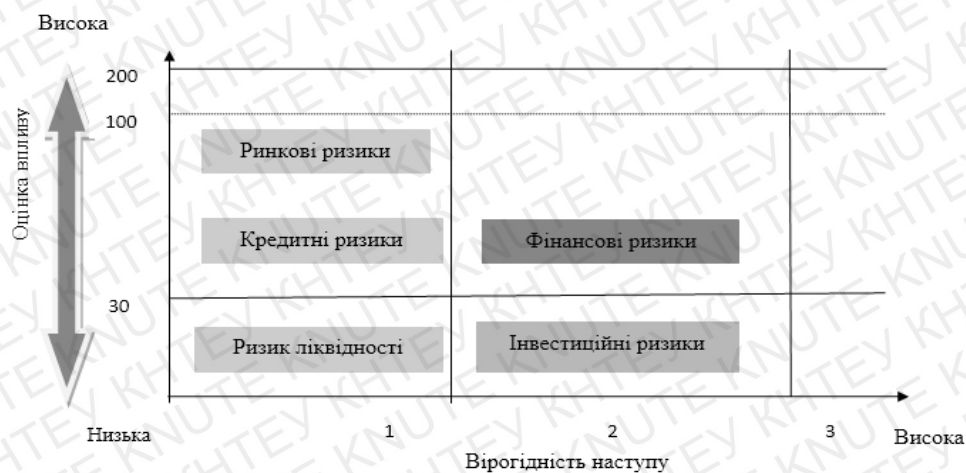


Рис. 2.6. Рівень ризиків стратегії прибуткового зростання для ПрАТ СК «ТАС»

Джерело: складено автором



Рис. 2.7. Рівень ризиків стратегії «Фокус на прибуток» для ПрАТ СК «ТАС»

Джерело: складено автором

Для стратегії «Фокус на прибуток» характерний високий рівень уваги до бізнес-процесів, який дозволяє значно знизити рівень внутрішніх ризиків (рис. 2.7). На перший план виходять методи протидії ринкової ситуації. Зокрема, важливим є питання вибору цільових галузей і сегментів.

Що стосується стратегії «Боротьба за премії», то неминучими наслідками реалізації цієї політики є високий рівень ймовірності настання ризиків, так і ступінь їх впливу (рис. 2.8). Ризик ліквідності залишається ключовим для даної групи компаній.

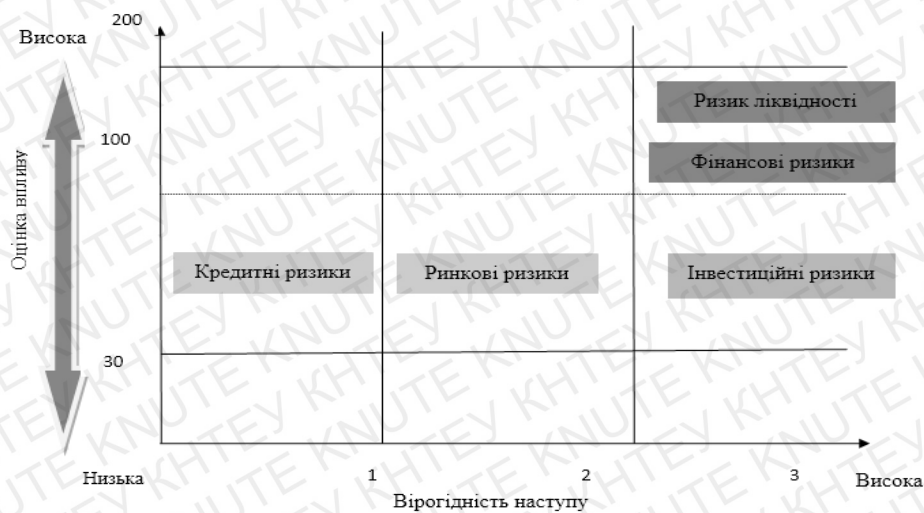


Рис. 2.8. Рівень ризиків стратегії «Боротьба за премії» для ПрАТ СК «ТАС»

Джерело: складено автором

Таким чином, найпоширенішим видом ризику при обранні будь-якої стратегії, є фінансовий, який включає наступні ризики: банкрутства, недостатності страхових тарифів, підвищення рівня страхових виплат, перестраховання, ризик процентних ставок по депозитам, неконкурентоспроможність страховика та податковий.

Отже, ситуацію на підприємстві можна назвати стабільною, якщо більшу частину доходів складають надходження від основної діяльності, в іншому випадку можна говорити, що підприємство не виконує свою місію і доходи є нестабільними. Тому важливим є формування системи управління доходами, яка полягає в пошуку шляхів їх максимізації, а також організації суворого контролю за своєчасністю і обсягом надходження доходів. Цьому сприяє розробка алгоритму управління доходами, що включає такі етапи як: аналіз доходів попередніх періодів; пошук шляхів підвищення доходів; планування річних показників доходів; складання планових квартальних та помісячних показників доходів; здійснення контролю за виконанням планів по доходам; у разі виявлення відхилень від планових показників пошук причин та застосування методів коригування рівня доходів; складання звіту про фактично отриманий дохід і порівняння отриманих значень із плановими показниками.

РОЗДІЛ 3. УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ ПРАТ СК «ТАС»

3.1. Стратегічні перспективи збільшення доходів від інвестиційної та фінансової діяльності страхових організацій

Управління фінансами починається з бюджетування. Досвід показує, що через відсутність точної і систематичної інформації про фінанси українські підприємства втрачають близько п'ятої частини своїх доходів.

Одним з факторів, що впливає на успішність роботи підприємства, є детальне планування (бюджетування) подальшої діяльності, яке є керівництвом для роботи усіх структурних підрозділів підприємства. Сьогодні одним із найефективніших методів фінансового прогнозування та планування є бюджетування.

Звичайно бюджетування не можна назвати вирішенням усіх проблем, проте мабуть варто використати досвід іноземних колег, який підтвердив свою дієвість на практиці.

Бюджет – це кількісно-сумовий вираз плану, інструмент координації та контролю за його виконанням. Бюджетування полягає в уточненні та деталізації стратегічних планів на заданий бюджетний період.

Процес складання бюджету можна розділити на три складові:

1. Підготовка операційного бюджету.
2. Підготовка інвестиційного бюджету.
3. Підготовка фінансового бюджету.

Проведемо аналіз за прогнозними обсягами страхових платежів з обов'язкових видів страхування (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Аналіз прогнозних страхових платежів з видів обов'язкового страхування

ПрАТ СК «ТАС» за 2018 – 2019 рр.

Показник	2018 р	2019 р.	Абсолютне відхилення, тис. грн.	Темп приросту, %
Особисте страхування працівників відомчої та сільської пожежної охорони і членів добровільних пожежних дружин	200,2	33,6	-166,6	-83,2
Особисте страхування від нещасних випадків на транспорті	1 374,5	2 586,8	1212,3	188,2
Страхування цивільної відповідальності суб'єктів господарювання за шкоду, яку може бути заподіяно пожежами та аваріями на об'єктах підвищеної небезпеки, включаючи пожежовибухонебезпечні об'єкти та об'єкти, господарська діяльність на яких може призвести до аварій екологічного та санітарно-епідеміологічного характеру	86,2	71,4	-14,8	-17,2
Страхування відповідальності суб'єктів перевезення небезпечних вантажів на випадок настання негативних наслідків при перевезенні небезпечних вантажів	9,2	6,0	-3,2	-34,3
Страхування цивільної відповідальності громадян України, що мають у власності чи іншому законному володінні зброю, за шкоду, яка може бути заподіяна третій особі, або її майну внаслідок володіння, зберігання чи використання цієї зброї	48,0	18,6	-29,4	-61,3
Всього	1 718,1	2 716,4	998,3	58,1

Джерело: [47]

В цілому прогнозний обсяг страхових платежів із видів обов'язкового страхування зріс на 998,3 тис. грн. або на 58,1 %. В досліджуваній період спостерігається зменшення обсягів страхових платежів за договорами особистого страхування працівників відомчої та сільської пожежної охорони і членів добровільних пожежних дружин на 166,6 тис. грн. або на 83,2 % порівняно з 2018 роком, страхування цивільної відповідальності громадян, що мають у власності чи іншому законному володінні зброю – 29,4 тис. грн.

або на 61,3 %, надходжень від страхування відповідальності суб'єктів перевезення небезпечних вантажів на випадок настання негативних наслідків при перевезенні небезпечних вантажів, що на 34,3 % менше ніж у 2018 році.

Однак у 2019 році прогнози обсяги страхових платежів із особистого страхування від нещасних випадків на транспорті зросли на 1212,3 тис. грн. або на 188,2 % порівняно з 2018 роком.

Розглянутий аналіз видів страхування дозволяє визначити те, які види страхування є найперспективнішими та найзбитковішими. На його основі можна буде здійснити стратегічне планування та управління страховою діяльністю ПрАТ СК «ТАС», визначити можливі резерви підвищення нерозподіленого прибутку як шляхи підвищення прибутковості страхової компанії по збитковим видам страхування.

Розвиток методологічних підходів до вибору типу стратегії стійкого розвитку підприємства показано в табл. 3.2 [91,с.25-32].

Таблиця 3.2

Розвиток методологічних підходів до вибору типу стратегії стійкого розвитку страхової компанії

Тип стратегії	Характеристика	Обмеження
Розвиток - наступаюча	Фінансова рівновага (Ф/Р) по рентабельності.	$ЧА > 0$, $ЧП > 0$ $ЧА > СК$, $ЧП > СК$
Стабілізація - очікувана, захисна	Ф/Р по збереженню потенціалу фін. стійкості.	$ЧА > 0$, $ЧП > 0$ $ЧА = СК$, $ЧП = СК$
Становлення - захисна, очікувана	Ф/Р по ліквідності та платоспроможності.	$ЧА < 0$, $ЧП < 0$ $СК > ЧА$, $СК > ЧП$
Диверсифікація- наступаючо-захисна, очікувана	Ф/Р по збереженню потенціалу фін. стійкості.	$(ФА) > (ПЗ)$ $ЧА > 0$, $ЧП > 0$ $СК > ЧА$, $СК > ЧП$
Позначення: $V_n(AB)$, $V_n(A)$, $V_n(B)$ - дисконтована вартість активів; ПЗ - поточні зобов'язання; ФА - фінансові активи; p_1 , p_2 , p_3 - кількість показників надійності за типами рівноваги; ЧА, ЧП - чисті активи і пасиви; СК-статутний капітал,		

Джерело: [91,с.25-32]

Виходячи з наведеного, можемо назвати стратегічні альтернативи: умови і обмеження (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Стратегічні альтернативи: умови і обмеження

Стратегія розвитку	Стратегія стабілізації
<ul style="list-style-type: none"> - збільшення темпів росту обсягів реалізації - збільшення темпів росту власного капіталу - зростання потенціалу сталого розвитку за рахунок реінвестування власних коштів - зростання ефективності операційної діяльності - зниження витрат - зростання ресурсовіддачі - чисті активи і пасиви позитивні, перевищують статутний капітал 	<ul style="list-style-type: none"> - виручка від реалізації повинна перевищувати витрати - зростання чистих грошових потоків - зростання чистого оборотного капіталу - збільшення власного капіталу в порівнянні з позиковим - чисті активи позитивні та дорівнюють статутному капіталу

Джерело: [91,с.25-32]

Досліджуваній страховій компанії потрібно 1,5 млн. грн. щорічно для підтримки діяльності: на фінансування боргу компанії; утримання персоналу та обладнання. Протягом року реалізовано 8 проектів (табл. 3.4). Оцінити ефективність стратегії компанії.

Таблиця 3.4

Вихідні дані для оцінки інвестиційних проектів страхової компанії

Проект	1	2	3	4	5	6	7	8
Дохід, тис. грн.	800	200	400	650	1500	775	985	990
Прямі витрати, тис. грн.	700	150	150	500	1650	650	600	720
	Постійні операційні витрати, тис. грн.							1000

Джерело: [91,с.25-32]

Для більш ефективного розвитку ПрАТ СК «ТАС» ми пропонуємо такі заходи. Кожен проект після покриття прямих витрат приніс приріст ГП, за

винятком 5-го, негативний результат. Стратегія є ефективною. Додатковий ГП -180 тис. грн.

Підприємство здатне фінансувати постійні витрати (ФВ) протягом періоду (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

Оцінка інвестиційних проектів страхової компанії

Проект	1	2	3	4	5	6	7	8
Дохід, тис. грн.	800	200	400	650	1500	775	985	990
Прямі витрати, тис.грн.	700	150	150	500	1650	650	600	720
Вклад, тис. грн.	100	50	250	150	-150	125	385	270
Загальний вклад за всіма проектами, тис. грн.								1180
Постійні операційні витрати, тис. грн. (ФВ)								1000
Надлишок готівки, отриманий за рік, тис. грн.								180

Джерело: [91,с.25-32]

Коефіцієнт спроможності (Кс) = Внесок по проектам / ФВ. $1\ 180\ 000 / 1\ 000\ 000 = 1,18$

Кс більше 1,0 означає, що підприємство здатне генерувати ГП, достатній для покриття ФВ і свідчить про досягнення стратегічних цілей.

Порівняльна характеристика моделей розробки фінансової стратегії підприємства показана в табл. 3.6.

Таблиця 3.6

Порівняльна характеристика моделей розробки фінансової стратегії підприємства

Параметри моделі	Матриця Франціона, Романе	Модель Бостонської консалтингової групи	Модель, орієнтована на вартість (ЕУД)
Орієнтир	Фінансові результати	Стійке зростання і фінансові показники	Вартість бізнесу
Категорії (показники)	Фінансові результати	Р та обіговість активів, ВК; фін. важіль, N реінвестування,	WK і P ІК, фінансовий важіль, ліквідність
Переваги	Простота моделі	Простота, чіткість стратегій	Універсальність
Недоліки	Не враховує життєвий цикл, галузь	Обмеженість, універсальність, вузькість рішень	Складність

Джерело: [92]

Послідовність прогнозування на основі розрахунково-аналітичного методу

- 1) Постановка мети (певний обсяг реалізації).
- 2) Розрахунок фінансових показників.
- 3) Визначення суми обороту, що забезпечується внутрішніми темпами приросту (ВТП).
- 4) Визначення норми розподілу дивіденду НРд.
- 5) Розрахунок дефіциту фінансування.
- 6) Розподіл додаткових джерел фінансування на власний капітал (ВК) та позиковий капітал (ПК).

Вихідні дані: ПрАТ СК «ТАС» станом кінець 2018 (очікуване значення) року.

Власний капітал (ВК) = 4 218540 тис. грн. Позиковий капітал (ПК) = 587254 тис. грн. Виручка від реалізації (ВР) = 646135 тис. грн. ЕВІТ = 316782 тис. грн.

Ціна позикового капіталу (Цпк) = 49,2%

Податок на прибуток (Пп) = 18%

Норма розподілу дивіденду (НРд) = 0,44

Відповідно до прогнозу продажів виручка від реалізації повинна зрости на 20%.

Визначити розмір джерел додаткового фінансування, дотримуючись принципів незмінного показника фінансової рентабельності в плановому періоді.

- 1) Рентабельність активів = $\text{ЕВІТ} / \text{Активи} \times 100\% = 50,6\%$;
- 2) Ефект фінансового важеля = $(1-\text{Пп})(\text{Ра}-\text{Цпк})(\text{ПК}/\text{ВК}) = (1-0,18)(50,6-49,2)(587254/218540) = 3,08$;
- 3) Рентабельність власних коштів = $(1-\text{Пп}) \times \text{Ра} + \text{ЕФВ} = (1-0,18) \times 25 + 3,08 = 44,57\%$;
- 4) Внутрішня темпи росту = $\text{РВК} (1-\text{НРд}) = 44,57 \times (1-0,44) = 24,96\%$.

Отже, внутрішні темпи росту складають 24,96%, власний капітал складає 218540 тис. грн., що свідчить про те, що додаткові кошти для досліджуваної страхової компанії у вигляді позикового капіталу не потрібні, і підприємство має обрати стратегію розвиток - наступаюча, яку також можна назвати стратегією прибуткового зростання в інвестиційній діяльності.

Для визначення функціональної конкурентної стратегії підприємства ПрАТ СК «ТАС» використаємо SPACE-аналіз. За даним методом аналізу необхідно оцінити фінансову силу підприємства, його конкурентоздатність, привабливість галузі та стабільність галузі. За даними вище проведеного аналізу заповнимо табл. 3.7 та визначимо стратегію поведінки ПрАТ СК «ТАС».

Таблиця 3.7

Розрахунок зваженої оцінки критеріїв за методом SPACE-аналізу для ПрАТ СК «ТАС» у 2019 році

Критерії	Оцінка, балів	Вага	Зважена оцінка, балів
Рентабельність капіталу	8	0,3	2,4
Стабільність отримання прибутку	8	0,3	2,4
Ліквідність	8	0,2	1,6
Фінансова сила підприємства - ФС			6,4
Частка підприємства на ринку	3	0,5	1,5
Можливості впливу на ціни та витрати	2	0,3	0,6
Рентабельність продаж	2	0,4	0,8
Конкурентоздатність підприємства - КП			2,9
Характеристика конкурентної ситуації	7	0,4	2,8
Стадія життєвого циклу розвитку галузі	6	0,3	1,8
Залежність галузі від стану ринкової кон'юнктури	5	0,3	1,5
Привабливість галузі - ПС			6,1
Тривалість життєвого циклу в галузі	5	0,4	2
Ступінь інновативності	2	0,4	0,8
Маркетингові можливості	3	0,3	0,9
Стабільність галузі - СТ			3,7

Джерело: складено автором

Далі на прямокутній системі координат позначимо вектор рекомендованої стратегії для ПрАТ СК «ТАС».

Знаходимо координати точки Р за формулою 8.1.

$$x = \text{ПС} - \text{КП}; y = \text{ФС} - \text{СТ} \quad (3.1)$$

Для ПрАТ СК «ТАС» координати точки Р становлять:

$$x = 6,1 - 2,9 = 3,2$$

$$y = 6,4 - 3,7 = 2,7$$

Побудуємо вектор функціональної конкурентної стратегії ПрАТ СК «ТАС» на рис. 3.1.

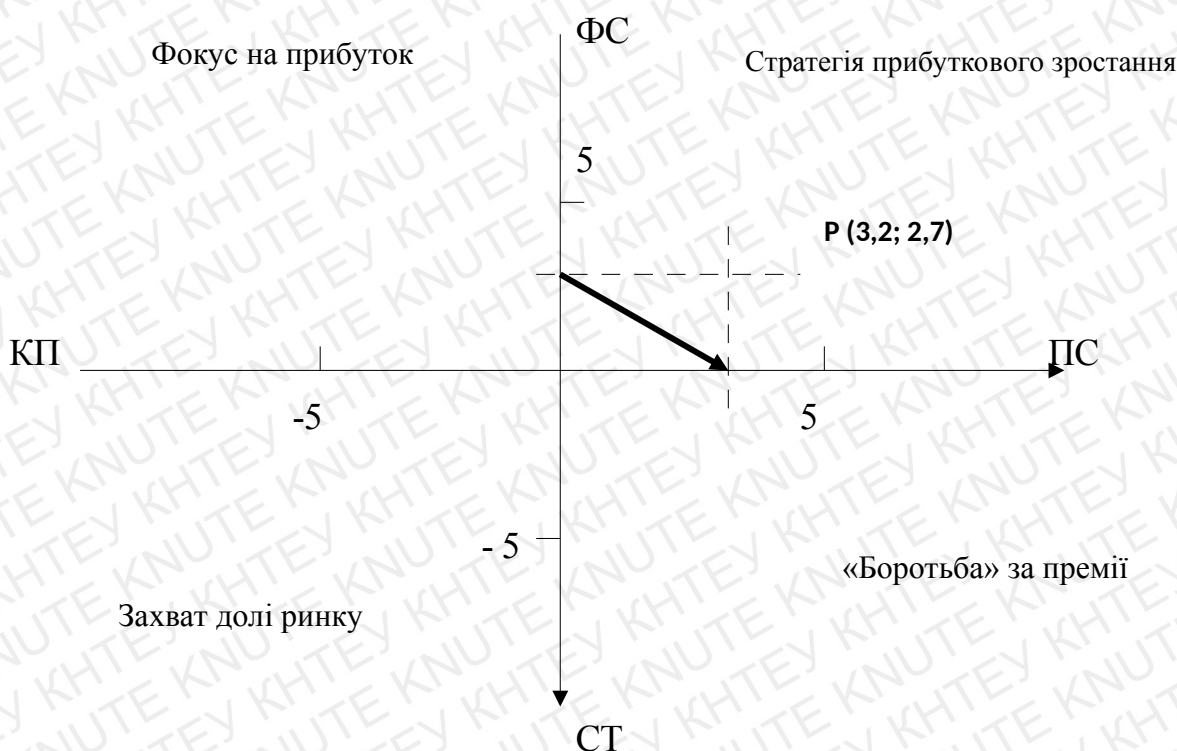


Рис. 3.1. Побудова вектора рекомендованої стратегії за методом SPACE-аналізу для ПрАТ СК «ТАС» у 2019 році

Джерело: складено автором

Рекомендована ПрАТ СК «ТАС» стратегія прибуткового зростання має значні фінансові та інвестиційні ризики при впровадженні її в практичну діяльність. Аналіз зазначених ризиків показав, що найбільш критичними для

компанії є ризики процентних ставок по інвестиційним операціям та ризик інфляції, яка може звести нанівець всі доходи від них.

Чинні програми перестраховування Компанії охоплюють основні види страхування, які формують її страховий портфель, а саме: страхування майна, в т.ч. будівельно-монтажних ризиків та ризиків поломки обладнання, автомобільне страхування, страхування вантажів, страхування водного та повітряного транспорту, страхування відповідальності, в т.ч. професійної та за якість продукції, страхування відповідальності автомобільного перевізника та експедитора, страхування від нещасного випадку.

Отже, страхова інвестиційна діяльність є діяльністю страхових компаній щодо вкладення їх власних і залучених ресурсів на даний час і отримання доходу в майбутньому. Інвестиційна діяльність має відповідати законодавчим вимогам, які регулюють правила розміщення страхових резервів. Головною метою страхової інвестиційної діяльності можна вважати забезпечення найбільш ефективних шляхів реалізації інвестиційної стратегії страхової компанії та максимальної дохідності від фінансових вкладень за мінімальних ризиків. Якщо на макрорівні інвестиційна діяльність корисна для економіки країни в цілому, то на мікрорівні вона дозволяє підвищити фінансову стійкість, платоспроможність і конкурентоспроможність окремого страховика.

Загальний стан фінансів підприємства є позитивним. Тому за такої ситуації доцільно говорити не про оздоровлення фінансів компанії, а про підтримку їх в такому ж стані.

Для диверсифікації цих ризиків можна запропонувати ПрАТ СК «ТАС» розширити свій профіль. Також важливо проводити постійний моніторинг джерел залучення та подальшого використання фінансових ресурсів. Як говорилося вище, використання лізингової форми запозичення є дійсно економічно вмотивованим кроком для ПрАТ СК «ТАС», оскільки поряд із додатковими ресурсами компанія отримує й більше самостійності.

У роки погіршення загальноекономічних настроїв на ринку доцільно проводити політику стримування нарощення витрат. Розширювати штат лише у випадку збільшення об'ємів страхування, не проводити немотивованого набору персоналу, уникати випадків дублювання однакових функцій працівниками різних посад.

3.2. Пропозиції щодо оптимізації системи управління доходами

З метою удосконалення управління фінансами страхових компаній потрібно приділяти більше уваги фінансовому плануванню. Фінансове планування має являти собою складову загальноекономічного планування страхової компанії, в основі якого потрібно покласти показники соціально-економічного розвитку. Фінансове планування повинно бути направлено на координацію діяльності всіх відділів фінансової структури страхової компанії. Головним об'єктом фінансового планування повинні бути фінансові відносини і фінансові ресурси, які знаходять своє кількісне відображення в плані. Фінансове планування дасть можливість розглянути і порівняти можливі альтернативні варіанти фінансової стратегії страхової компанії і забезпечити на цій базі досягнення постійних ринкових позицій і фінансового становища. За допомогою фінансового планування можна досягти взаємної координації різних напрямків діяльності страхової компанії з точки зору потреби в фінансових ресурсах і їх наявності. Це забезпечить вибір пріоритетних напрямків розвитку страхової компанії на основі узгодження різних цілей і можливих шляхів їх досягнення.

Важливим фактором у забезпеченні платоспроможності страхової компанії є формування страхового портфеля. Страхова компанія при його створенні повинна прийняти рішення важливих питань, таких як визначення типу портфеля страхових послуг, який вона вибирає; оцінка стану ризику і доходу портфеля; визначення питомої ваги кожного виду ризику страхового портфеля і доходу; визначення первісного складу страхового портфеля за

ступенем ризику (висока, середня, низька ступінь ризику); визначення прибутковості страхового портфеля за видами страхування. Все це можна зробити тільки за допомогою певних показників обсягу зібраних страхових платежів, а вже виходячи з цього показника, визначити величину, структуру і якість страхового портфеля, що і є сутністю страхового портфеля. Тип портфеля в залежності від ступеня ризику - це його характеристика, заснована на співвідношенні прибутку і ризику. Можна виділити наступні типи портфеля: агресивний, консервативний, помірно агресивний.

Види портфеля - збалансований (диверсифікований), класичний (традиційний) і спеціалізований. Тобто диверсифікація страхового портфеля повинна передбачати збалансування складових портфеля з позиції ризик-дохід. Оптимізація страхового портфеля спрямована на зниження рівня його ризику при заданому рівні прибутковості, ґрунтується на оцінці коваріації і відповідної диверсифікації інструментів страхового портфеля. Диверсифікація фінансових інструментів страхування дозволяє зменшити рівень несистематичного (специфічного) ризику портфеля, а відповідно і загальний рівень портфельного ризику. Чим вище кількість фінансових інструментів, включених в портфель, тим нижче при незмінному рівні страхового доходу буде рівень портфельного ризику.

Найвищим пріоритетом для будь-якої страхової компанії є забезпечення високого рівня доходів та фінансової стабільності, оскільки будь-який натяк на реальну або потенційну фінансову нестабільність загрожує головній ідеї її бізнесу.

Питання необхідності оцінки рівня доходів та фінансової стійкості страхових компаній не викликає сумнівів. Інформація про надійність фінансової установи необхідна клієнтам і партнерам страховика, власникам і потенційним інвесторам, а також державі, що регулює страховий ринок.

Страховальники зацікавлені у фінансовій стабільності та підвищенні рівня доходів і, тому, очікують, що страхова компанія підтримуватиме

високий рівень платоспроможності і отримуватиме від рейтингових агентств високі кредитні рейтинги. Для цього, в свою чергу, потрібно щоб страхова компанія мала достатній обсяг капіталу. Капітал є буфером, який захищає від неочікуваних збитків та, у випадку виникнення проблем, дозволяє страховику продовжувати діяльність і одночасно вирішувати ці проблеми. Таким чином, підтримання достатніх капітальних ресурсів може сприяти довірі з боку страхувальників, кредиторів та ринку взагалі до фінансової надійності і стабільності страховика.

Ефективність діяльності страхової компанії визначається багатьма показниками, але насамперед фінансовою стійкістю та рентабельністю здійснення страхових операцій. Виходячи з досвіду роботи страхових компаній можна зробити висновок, що показник рівня рентабельності страхових операцій не повинен бути високим. Це обумовлюється, перш за все, тим, що в цьому випадку ціна на страхові послуги завищується, а попит на неї з боку страхувальників зменшується [12, с. 84]. Якщо показники рентабельності будуть низькими, то це може призвести до зниження можливості самоокупності витрат на страхування у страховиків. Ситуацію можна урегулювати або зміною обсягів відповідальності по окремих видах страхування, або приведенням тарифів у відповідність до фактичного рівня збитковості страхової суми. У реалізації зміцнення фінансової стійкості страхових операцій найбільш важливими та пріоритетними напрямками є використання можливостей регулювання ринку за допомогою правильно складеного страхового договору і умов його виконання, а також оптимізація страхового портфеля [81, с. 45].

Страховики формують портфелі ризиків, приймаючи велику кількість окремих ризиків. Ризикованість портфелю залежить від точного визначення ризику і від взаємозалежності окремих страхових ризиків. Але загалом можна сказати, що загальний ризик портфеля навряд коли-небудь дорівнює

сумі окремих ризиків, що складають портфель. Ось тут доцільна диверсифікація.

Диверсифікація портфеля залежить від розміру прийнятого ризику. Як правило, можливості для диверсифікації обмежуються, якщо ризики взаємопов'язані. Звичайно, існують такі структури взаємозалежності між двома подіями, що призводять до збитків, де окремі ризики нейтралізують один одного при складанні. Ця концепція поширена у фінансовому секторі і має назву хеджування. Однак такі структурні залежності, поява котрих спричинена взаємодією збиткових подій, надзвичайно рідко зустрічаються у сфері страхування. Отже, страховик сподівається, що окремі ризики є незалежними або має місце лише незначна залежність. Страховики намагаються приймати диверсифіковані ризики, оскільки існують витрати пов'язані з ризиками, які існують в їх портфелях.

ПрАТ СК «ТАС» намагається диверсифікувати ризики шляхом: формування достатньо великих і однорідних портфелів; веденням кількох напрямів бізнесу; контролю за кумулятивними ризиками з метою уникнення надмірних факторів ризику, які стосуються кількох страхових полісів, можливо в різних лініях бізнесу; придбання перестраховання.

Перестраховання також відіграє важливу роль у процесі розподілу ризиків та забезпечує для страховиків різні ступені фінансової стабільності. Програма перестраховання компанії повинна належним чином відповідати політиці страхової компанії щодо лімітів та ризикам андеррайтингу, а також ризикам катастроф, бізнес-ризикам, фінансовим можливостям та кредитоспроможності відповідних перестраховиків. Крім того, програма перестраховання повинна передбачати передачу ризику вчасно та включати пере страховиків з гарною кредитоспроможністю, оскільки у випадку нездатності перестраховика відповідати за свою частку збитків перезастраховані особи повинні будуть повністю покрити потенційно високий збиток. Крім розподілу ризиків, перестраховання може

використовуватися для забезпечення позикових коштів для надлишку компанії, що надає можливість компанії збільшити обсяг діяльності порівняно з можливим обсягом. Основу фінансової стабільності ПрАТ СК «ТАС» забезпечує правильно визначена вартість страхових послуг, яка залежить від ефективної тарифної політики. Основне завдання при побудові тарифної ставки – визначення вірогідної суми збитку, що припадає на одиницю страхової суми. Тариф дає можливість досягти необхідного балансу між доходами і витратами страхової організації. Саме таке балансування і є фінансовою стійкістю. У структурі тарифної ставки відображено всі необхідні фонди і резерви, призначені для здійснення страхових операцій. Тобто, саме страховий тариф є моделлю страхового фонду, що гарантує беззбиткове проведення страхування.

Заходи, спрямовані на підтримку фінансової стійкості страхової компанії є системою цілеспрямованих дій щодо максимального обмеження і попередження будь-якого ризику. Процес управління ризиками містить аналіз, контроль та фінансування ризику. Управління ризиками здійснюється ще до укладання договору страхування, також існують можливості управління ризиком у процесі дії договору страхування. Зниження ймовірності настання страхового випадку повністю відповідає інтересам страховика.

Якщо термін дії договору страхування закінчився, а страховий випадок ще не настав, то страхові платежі залишаються у страховика у вигляді доходу, а якщо страховик був змушений виплатити страхове відшкодування, то це є збитками. Проблема фінансової стійкості може бути вирішена за допомогою заходів, спрямованих на підготовку професійних страховиків. Важлива роль у подальшому розвитку страхової галузі відводиться державі, яка за допомогою різноманітних важелів та стимулів може впливати на формування конкурентоспроможного страхового ринку. Особливості

інвестиційної діяльності компаній зі страхування охарактеризовано в табл. 3.8.

Таблиця 3.8

Особливості інвестиційної діяльності компаній зі страхування

Параметр	Особливість
Строковість	Тривалі терміни договорів утворюють довгострокові інвестиційні процеси
Прибутковість	Необхідне одержання стабільного доходу, адже прибуток враховується при визначенні страхової премії
Ліквідність	Потреба коштів покривається за рахунок узгодження термінів виплат із термінами інвестування
Інфляційні процеси	Необхідно враховувати, адже договори довгострокові
Обсяг інвестування	Значний, зростає за рахунок капіталізації
Узгодження термінів виплат	Визначені у договорах страхування

Джерело: складено автором

Розглянемо детальніше структуру розміщення активів страхових компаній в Україні (табл. 3.9).

Таблиця 3.9

Структура активів компаній зі страхування в Україні за 2013-2017 рр., %

Види активів 1	Рік				
	2013 2	2014 3	2015 4	2016 5	2017 6
Грошові кошти на поточних рахунках	6,4	6,4	7,2	5,3	7,9
Акції	25,0	23,3	27,3	25,1	29,8
Банківські метали	0,4	0,3	0,2	0,1	0,3
Нерухоме майно	8,4	7,9	7,2	6,0	7,2
Банківські депозити	40,2	39,4	43,7	49,0	37,5
Облігації	2,3	2,4	2,7	3,1	2,3
Іпотечні сертифікати	0,1	0,2	0,3	0,4	0,5
Цінні папери, що емітуються державою	3,7	5,5	5,1	6,7	8,8
Права вимоги до перестраховиків	12,9	14,2	5,8	4,0	5,3
Інвестиції в економіку України за напрямами визначеними КМУ	0,3	0,3	0,3	0,3	0,1
Інші активи	0,3	0,1	0,2	0,0	0,1
Разом	100	100	100	100	100

Джерело: [47]

Світовий досвід переконує, що ресурси страхових компаній є важливим джерелом інвестиційного капіталу. По-перше, це пов'язано з інверсією

циклу, оскільки отримання страхової премії передусє наданню страхової послуги, а, по-друге, із розподілом ризику в часі. Тому страховик протягом часу дії договору страхування тимчасово розпоряджається коштами страхувальника, які акумульовані у страхових резервах. Крім коштів страхових резервів, страховик має у своєму розпорядженні власні кошти у вигляді вкладів засновників, а також спеціальних фондів, які сформовані за рахунок прибутку та суми нерозподіленого прибутку [9, с. 18-21].

Значну роль у підвищенні потенціалу та удосконаленні діяльності страхової компанії відіграє страховий маркетинг. Перебудова роботи страхової організації відповідно до маркетингових принципів забезпечує можливість інтеграції та координації усієї діяльності страхової компанії в розрахунок на отримання прибутку саме завдяки створенню й забезпеченню споживчого задоволення.

Виходячи з досвіду роботи в галузі страхування Європейської Організації Економічного Співробітництва і Розвитку в практиці вітчизняного страхування можна відзначити ряд найбільш важливих правил формування і регулювання страхових ринків на прикладі ПрАТ СК «ТАС» і, зокрема:

- для забезпечення захисту споживача, захисту економіки в цілому, повинні бути встановлені відповідні в розумних межах регулюючі положення;
- страховики повинні допускатися на ринок, згідно з суворими ліцензійними критеріями;
- держава не повинна перешкоджати виходу на національний ринок іноземних страховиків;
- держава повинна установити чіткі межі правового поля для заключення страхових контрактів;
- необхідно впроваджувати спеціальні нормативні документи щодо податкових пільг, звільнень, відрахувань в страховій області, зокрема, в пенсійному страхуванні, близькому до страхування життя;

- необхідно створити незалежний спеціалізований орган в справі нагляду за страховою діяльністю;
- страхові компанії повинні мати достатній запас платоспроможності і працювати на адекватних тарифах;
- страхові посередники, які працюють на ринку, повинні бути зареєстровані за відповідними вимогами (за рівнем кваліфікації, рівнем капіталу і т.п.);
- обов'язкове страхування повинно здійснюватися в галузях, і в першу чергу в соціальній сфері, де страхові ризики мають масовий характер, а страхові фонди формуються достатньо великою кількістю страхувальників;
- на ринку страхування і перестраховання повинно бути чесне конкурентне середовище;
- держава повинна всебічно розширяти міжнародне співробітництво в області обміну інформацією про діяльність страхових компаній.

Варто наголосити, що вітчизняні умови діяльності страховиків істотно ускладнюються за рахунок воєнної ситуації та політичної кризи, істотного скорочення економічних процесів, сплеску соціальної напруги, різкого падіння курсу гривні і зменшення доходів населення. Результати проведеного дослідження констатують погіршення ситуації у страховому секторі як за загальними показниками діяльності страхових компаній, так за їх фінансовими результатами.

У зв'язку із зазначеним вище, перед вітчизняним урядом постає ряд завдань, які потребують негайного вирішення для покращення ситуації у страховому секторі як у коротко-, так і в довгостроковій перспективі, адже за кризових умов саме держава має забезпечувати шляхи виходу з кризи. Спираючись на результати проведеного аналізу, а також результати раніше проведених досліджень (як власних, так й інших фахівців) з відповідної проблематики, можемо виділити наступні ключові напрями щодо забезпечення підвищення ефективності страхової діяльності, на яких нашому уряду доцільно сконцентрувати свою увагу найближчим часом.

1. Модернізація законодавчого забезпечення страхової діяльності в аспекті запровадження положень Директиви 2009/138/ЄС про регулювання та ведення бізнесу на ринку страхування та перестраховування (Solvency II). Ця програма має на меті впровадження якісно нових елементів до управління платоспроможністю страхової організації, а саме відповідність капіталу страховика до прийнятих ризиків, що в умовах кризи дасть змогу учасникам страхового ринку України зробити свою діяльність більш безпечною та вигідною. Впровадження нової Директиви має на меті підвищення конкурентоспроможності та фінансової безпеки страховиків як в Україні, так і на страхових ринках Європейського Союзу [12, с. 194].

Також в аспекті законодавчого забезпечення оподаткування страхової діяльності маємо зауважити, що пропозиції щодо відміни нового механізму прибуткового оподаткування страховиків вважаємо передчасними. За період його дії згідно з результатами аналізу страхові компанії зазнали не збільшення, а навпаки зменшення податкового навантаження при збільшенні сум сплати податку на прибуток підприємств до бюджету. Тому потрібен певний час, щоб на основі аналітичних спостережень, а не безпідставних заяв, довести ефективність або неефективність зазначеного механізму.

2. Активізація страхової діяльності на основі підвищення попиту на страхові послуги, для чого необхідно забезпечити підвищення платоспроможності населення та рівня довіри населення до страхових компаній. Підвищення платоспроможності населення можливе за рахунок підвищення мінімальної заробітної плати, а також встановлення неоподаткованого мінімуму доходів громадян на її рівні, щоб потенційні споживачі страхових послуг були у змозі їх придбати. В умовах сучасного інституціонального середовища головними кроком для підвищення рівня довіри населення до страхових компаній вважаємо посилення захисту майнових прав страхувальників шляхом створення Фонду гарантування страхових виплат, про що ми писали раніше.

3. Стимулювання інвестиційної діяльності страхових компаній, для чого необхідно забезпечити вкладання страхових інвестицій насамперед у реальний сектор економіки. Ми підтримуємо думку про перспективність страхових інвестицій у ринок нерухомості, а також корпоративні облігації за умови дотримання емітентами відповідного кредитного рейтингу. Також у цьому напрямі перспективним моментом вважаємо поєднання страхових інвестицій із страховим захистом шляхом конструювання нових фінансових інструментів.

Посилення протидії відтоку капіталу за кордон та здійсненню шахрайських дій за участю страхових компаній. Основна частина фінансових шахрайств на страховому ринку пов'язана із тіньовим відтоком капіталу за кордон, насамперед за допомогою офшорів, що ставить під загрозу виконання зобов'язань страхових компаній перед страхувальниками та перед бюджетом. Україна вже зробила певні кроки у напрямі попередження використання шахрайських схем за участю страховиків. Наступним кроком може стати введення в дію Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо запровадження податку з операцій з офшорними юрисдикціями», зараз відомого як законопроект від 13 квітня 2016 р. № 4413. Також у цьому напрямі актуальним завданням залишається запровадження системи дієвого пруденційного нагляду за страховою діяльністю. Концентрація державної фінансової політики на зазначених ключових напрямках дозволить наблизити законодавче забезпечення страхової діяльності до європейських стандартів, активізувати основну та інвестиційну діяльність страхових компаній, покращити фінансові показники діяльності страховиків, а також посилити протидію відтоку капіталу в офшори та здійсненню фінансових шахрайств за участю страхових компаній.

Особливість щодо використання фінансових ресурсів страхових компаній. Як відомо страхові премії підлягають сплаті авансом на початку кожного періоду, охопленого договором (полісом), а виплата відбувається протягом якогось часу після настання страхового випадку (в особистому

страхуванні проміжок часу між моментом надходження страхової премії і страховою виплатою може становити десятиліття), в зв'язку з чим страхова компанія отримує можливість інвестувати акумульовану премію (страхові резерви), отримуючи інвестиційний дохід.

Розміщення та інвестування коштів страхових резервів, виходячи з їхнього економічного змісту (залучені кошти), є предметом державного нагляду та підлягає жорсткому нормативному регламентуванню щодо напрямів розміщення (грошові кошти на поточному рахунку; банківські вклади; нерухоме майно; валютні вкладення згідно з валютою страхування; акції, облігації іпотечні сертифікати; цінні папери, що емітуються державою; права вимоги до перестраховиків; інвестиції в економіку України за напрямами, визначеними Кабінетом Міністрів України;

банківські метали; кредити страхувальникам-фізичним особам, що уклали договори страхування життя; готівка в касі в обсягах лімітів залишків в касі). Кошти резервів із страхування життя можуть використовуватися для довгострокового кредитування житлового будівництва, у тому числі індивідуальних забудовників. Інші види кредитної діяльності заборонені. Обмеження щодо максимальних обсягів активів кожної категорії, вимоги до якості таких активів, вимоги щодо наявності та рівня кредитного рейтингу активів певних категорій та банків та емітентів цінних паперів, у яких розміщуються кошти страхових резервів, встановлюються Уповноваженим органом [6]. Чітко прослідковується наступна специфічна характеристика пов'язана з використанням фінансових ресурсів страхових компаній, а саме законодавче нормативне регулювання спрямованості руху та обсягів залучених ресурсів страховиком.

Для забезпечення своєї платоспроможності страхові компанії зобов'язані дотримуватися певні співвідношення між активами, які перебувають в їх розпорядженні та взятими на себе зобов'язаннями, що обумовлює існування механізму перестраховання. Що в свою чергу викликає

залежність страхової компанії від зобов'язань третіх осіб або навпаки перед третіми особами.

Відповідно приходимо до висновку, що доходи страхових компаній характеризуються такими специфічними характеристиками:

1. Ризикова природа доходів через специфіку діяльності страхових компаній, які працюють в умовах подвійного ризику.
2. Законодавчі обмеження щодо джерел формування деяких фінансових ресурсів страхових компаній.
3. Стохастичний характер формування частини доходів страховика.
4. Використання значної частини фінансових ресурсів страхових компаній підлягає законодавчому нормативному регулюванню щодо спрямованості руху та обсягу як залучених фінансових ресурсів (страхових резервів), так і власних фінансових ресурсів (статутний фонд).

Встановлення закономірностей руху доходів дає можливість управляти процесом формування, розподілом, перерозподілом та використанням фінансових ресурсів страхової компанії, пристосуватися до змін в економіці країни і забезпечити стабільну прибуткову діяльність страхової компанії.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Вищевикладене дає нам право на формулювання наступних висновків:

1. Поняття доходів страхових компаній можна розглянути з наступних позицій: у широкому сенсі доходи страховика є сукупною сумою грошових надходжень на його рахунки від здійснення як страхової, так і іншої діяльності, яка не заборонена законодавством та у вузькому, а саме є характерно для облікової політики самої організації. Головною особливістю та специфікою формування доходів страхової компанії у вузькому сенсі є двоїстий характер її діяльності (одночасне здійснення страхової та інвестиційної діяльності). Класифікація та формування доходів страховика мають певну специфіку, яка залежить від особливостей здійснення страхової діяльності. За результатами проведеного аналізу можна зазначити, що основний обсяг доходів страховика складають доходи від операційної діяльності, які мають певні особливості їх формування. Таким чином, основним видом доходів, що забезпечують безперервність діяльності компанії, стабільність її фінансового становища, платоспроможність, а відповідно до цього і загальний розвиток страхового ринку країни, є доходи від операційної діяльності.

2. Доходи від страхової діяльності належать до доходів від основної операційної діяльності, включають всі надходження, пов'язані з проведенням страхування та перестрахування. Доходи від інвестиційної діяльності належать до додаткових доходів від фінансової діяльності. Доходи від фінансової діяльності належать до основної діяльності страховика. Одним з факторів забезпечення зростання доходів страхової компанії є формування збалансованого страхового портфеля. Поняття «страховий портфель» трактують як сукупність укладених страхових договорів, що діють на певній території і характеризують відповідальність страховика перед

страхувальниками за прийняті ризики. Законодавство України встановлює такі принципи розміщення коштів страхових резервів у активах певних категорій: безпечності, ліквідності, прибутковості, диверсифікації, відповідно до особливостей страхової діяльності.

3. Аналіз діяльності ПрАТ СК «ТАС» дозволяє зробити висновок, що страхові премії, виплати та резерви зростають із кожним роком, зокрема страхові премії збільшились з 110,1 тис. грн. у 2003 році до 1023,9 тис. грн. у 2017 році, страхові виплати зросли відповідно з 16,1 тис. грн. у 2003 році до 371,3 тис. грн. у 2017 році, а страхові резерви – з 50,6 тис. грн. до 675,4 тис. грн. Чисті зароблені страхові премії зросли у 2014 році на 53226 тис. грн., у 2015 році – на 110174 тис. грн., у 2016 році – на 123388 тис. грн. та у 2017 році на 191975 тис. грн. Збільшення валової суми страхових премій у 2017 році склало 260626 тис. грн. Премії, передані у перестраховання також мають позитивну динаміку, за виключенням 2014 року, коли їх сума зменшилась на 10065 тис. грн. У 2017 році чисті зароблені страхові премії ПрАТ СК «ТАС» збільшились на 31,03%, валові премії – на 34,15 %, а премії, передані у перестраховання – на 15,75%. За останні три роки найбільший обсяг доходів страхових організацій становить дохід від основної діяльності, який у 2012 році дорівнює 5 303 892,7 тис. грн. Дані доходи за той же період збільшилися на 561,01 %. Доходи від фінансових операцій також зросли на 79,37%, що становить у 2012 році 1 235 395,6 тис. грн.

4. Виходячи з проведеного аналізу, можна зробити висновки, що класифікація та формування доходів страховика мають певну специфіку, яка залежить від особливостей здійснення страхової діяльності. За результатами проведеного аналізу можна зазначити, що основний обсяг доходів страховика складають доходи від операційної діяльності, які мають певні особливості їх формування. Головна особливість діяльності страховика полягає в тому, що він спочатку отримує доходи, у вигляді страхових платежів за договорами

страхування, і лише після настання страхового випадку несуть витрати у вигляді страхових виплат. Таким чином, основним видом доходів, що забезпечують безперервність діяльності компанії, стабільність її фінансового становища, платоспроможність, а відповідно до цього і загальний розвиток страхового ринку країни, є доходи від операційної діяльності. Ситуацію на підприємстві можна назвати стабільною, якщо більшу частину доходів складають надходження від основної діяльності, в іншому випадку можна говорити, що підприємство не виконує свою місію і доходи є нестабільними. Тому важливим є формування системи управління доходами, яка полягає в пошуку шляхів їх максимізації, а також організації суворого контролю за своєчасністю і обсягом надходження доходів.

5. Страхові компанії, як зацікавлена сторона, змушені постійно турбуватися про оцінку своєї інвестиційної привабливості та ефективності господарської діяльності і вивчати критерії, якими керуються інвестори та позикодавці при виборі об'єктів для інвестування коштів чи видачі позичок і визначенні ефективності їх вкладення.

6. Оцінка інвестиційної діяльності страхової компанії і моделювання очікуваної вартості активів за величиною левериджу пасивів довела ефективність здійснення цієї діяльності. За результатами моделювання, при існуючому рівні левериджу пасивів, ПрАТ СК «ТАС» має можливість збільшити вартість своїх чистих активів. Рівень технологічного розвитку досліджуваного підприємства значний, отже, досліджуване підприємство має значний інвестиційний та технологічний потенціал, фінансовий стан підприємства стабільний, прибуток має тенденцію до зростання, підприємство активно застосовує інновації у своїй діяльності, працівники активно залучаються до наукових розробок підприємства, що вказує на перспективність інвестиційної діяльності страхової компанії. В роботі наведено науково-методичні рекомендації щодо формування стратегії за різними альтернативами: стратегія розвитку, боротьба за премії,

альтернативи згідно з якими визначено умови і обмеження для ПрАТ СК «ТАС».

7. Прогнозування фінансових показників діяльності ПрАТ СК «ТАС» здійснюється на основі розрахунково-аналітичного методу, використання якого дозволило визначити оборот, що забезпечується внутрішніми темпами зростання страхової організації. Доведено, що рекомендована ПрАТ СК «ТАС» стратегія прибуткового зростання має значні фінансові та інвестиційні ризики при впровадженні її в практичну діяльність. Аналіз зазначених ризиків показав, що найбільш критичними для компанії є ризики процентних ставок по інвестиційним операціям та ризик інфляції, яка може звести нанівець всі доходи від них. Для диверсифікації цих ризиків можна запропонувати ПрАТ СК «ТАС» розширити свій профіль. Диверсифікація портфеля залежить від розміру прийнятого ризику. Як правило, можливості для диверсифікації обмежуються, якщо ризики взаємопов'язані. Для ПрАТ СК «ТАС» можливо диверсифікувати ризики шляхом: формування достатньо великих і однорідних портфелів; веденням кількох напрямів бізнесу; контролю за кумулятивними ризиками з метою уникнення надмірних факторів ризику, які стосуються кількох страхових полісів, можливо в різних лініях бізнесу; придбання перестраховання.

8. Проведені дослідження дозволили узагальнити основні аспекти фінансового управління страхової компанії. Основними з них є: удосконалення державного регулювання фінансової діяльності страхових компаній, впровадження оперативного і перспективного фінансового планування діяльності страхової компанії, диверсифікація страхового портфеля.

Отже, на сьогодні в Україні триває поступовий процес формування страхового ринку і вимоги до надійності страхової компанії ростуть, досягаючи міжнародного рівня. Інтеграція України в сучасну європейську економічний і правовий простір передбачає адаптацію і гармонізацію

національного законодавства з нормами та стандартами правової системи Європейського Союзу, що потребує формування розвинутого ринку страхування, сприяння економічній діяльності всіх ринкових суб'єктів, розширення правової бази, застосування методів впливу, держави на страховий ринок, які відповідають європейським стандартам. Вирішення цих проблем забезпечить прискорення процесу переходу національної економіки в ринкову, розвиток світової економіки і міжнародних відносин.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Александрова М. М. Страхування: Навч. метод. посіб. – К.: ЦУЛ, 2002. – 208 с.
2. Андрійчук В. Г. Ефективність діяльності підприємств: теорія, методика, аналіз. / Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2010. – 290 с.
3. Аранчій В. І., Чумак В. Д., Смолянська О. Ю., Черненко Л. Б. Фінансова діяльність підприємств: Навчальний посібник. – К.: ВД «Професіонал», 2009. – 240 с.
4. Архипов А. П. Финансовый менеджмент в страховании: учебник / А. П. Архипов. – Финансы и статистика, ИНФРА-М, 2010. – 320 с.
5. Баранова В.Г. Фінансовий механізм функціонування страхової системи – Одеса: Видавництво «ВМВ», 2009. – 380 с.
6. Бігдаш В.Д. Методичні аспекти фінансового бізнес-планування діяльності вітчизняної страхової компанії // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – №3. – Т.1
7. Бігдаш В.Д. Страхування: [Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / Міжрегіон. акад. упр. персоналом. – К., 2006. – 444 с.
8. Бігдаш В.Д. Формування принципів засад управління страховою організацією// Стан і проблеми трансформації фінансів та економіки регіонів у перехідний період.- Хмельницький, 2002. – С. 17-21.
9. Білик М. Д., Павловська О. В., Притуляк Н. М., Невмержицька Н. Ю. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2005. – 592 с.
10. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента Т-1-К.: Ника-Центр, 2009. – 590 с.
11. Бланк І. О. Фінансовий менеджмент: Навчальний посібник, – К.: Ельга, 2004. – 724 с.
12. Бондаренко М.И. Страхование: учеб. пособие / М.И. Бондаренко, В.Е. Духов. – Х.: ХИБМ, 2010. – 104 с.

13. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. – М.: Книжный мир, 2010. – 895 с.
14. Бухалков М. И. Внутрифирменное планирование. – 2-е изд., испр. и доп. М.: ИНФРА-М, 2011. – 400 с.
15. Ванхорн Д.С, Вахович Д. М. Основы финансового менеджмента, 12-е издание: пер. с англ. – М.: ООО «И.Д.Вильямс», 2008. – 1232 с.
16. Василенко В. А. Организационно-циклическая и структурно-функциональная модели развития организации // Культура народов Причерноморья. – 2004. – N56, Т.1. – С. 100-107.
17. Васильчук І. В. Збалансування інтересів зацікавлених осіб як концепція ціннісно орієнтованого управління підприємством // Таврійський науковий вісник. – 2013 – Вип. 63, ч.2
18. Внутрішній економічний механізм підприємства: навч. пос. / Круш П.В., Тульчинська С.О., Тульчинський Р.В. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 206 с.
19. Воблый К.Г. Основы экономии страхования. – М.: Анкил, 2012 – 234 с.
20. Вовчак О. Д. Страхова справа: підручник / О. Д. Вовчак. – К.: Знання, 2009. – 425 с.
21. Вовчак О.Д. Страхові послуги: навч. посіб. / О.Д. Вовчак, О.Г. Завійська. – Л.: Компакт-ЛВ, 2015. – 656 с.
22. Гаманкова О.О. Фінанси страхових організацій: Навч. посіб. – КНЕУ, 2007. – 328 с.
23. Гарант: инф.-правовая система. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.garant.ru/>
24. Герасимова Л.Н. Структура доходов и расходов страховой компании [Текст] / Л.Н. Герасимова, А.В. Иванникова // Проблемы современной экономики: XIV Междунар. науч.-практ. конф. – Новосибирск : ЦРНС, 2013.

25. Говорушко Т.А. Страхові послуги. Підручник. – К.: Центр учбової літератури, 2011 – 376 с.
26. Горбач Л.М. Страхова справа: Навч. посібник.-2-ге вид., виправлене. – К.: Кондор,2013. – 252 с.
27. Гордиенко И. Риски украинского страхового рынка в 2011 году / И. Гордиенко // Insurance Top. – 2011. – № 2(34). – С. 8-10.
28. Господарський кодекс України: чинне законодавство зі змінами та допов. станом на 17 жовтня 2011 р.: – К.: Паливода А.В., 2011. – 212 с.
29. Гуріна Н. В. Економічна сутність доходів та їх класифікація: проблеми і шляхи вирішення / Н. В. Гуріна // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – Вип. 12. Ч. 1. – С. 203-205.
30. Данілов О. Д. Фінанси підприємств у запитаннях і відповідях: навч. посіб. / О. Д. Данілов, Т. В. Паєнтко. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 256 с.
31. Дибенко В.Ю. Оптимизация структуры капитала и ее влияние на рыночную стоимость страховой организации// Аудит и финансовый анализ.- 2009.-№3
32. Долгошея Н.О. Страхування в запитаннях і відповідях: Навч.посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 318 с.
33. Дроздов Н.Д. Основы системного анализа: Учеб. пособие. – Тверь: Твер. гос. ун-т, 2002. – 90 с.
34. Економіка підприємства: навч. пос. / за заг. ред. П.В. Круша, В.І. Подвігіної, Б.М. Сердюка. – 2-ге вид. – К.: Ельга-Н, КНТ, 2009. – 780 с.
35. Економіка підприємства: Підручник / За ред.. А.В.Шегди. – К.: Знання, 2012. – 614 с.
36. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.3 / Редкол.:...С.В. Мочерний (відп. ред) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2002. – 952 с.
37. Економічний словник : Тлумачно-термінологічний: [більш 2300 термінів] / В.А.Коноплицький, Г.І.Філіна. – К.: КНТ, 2007. – 577 с.

38. Ермасов С.В. Страхование: учеб. пособие / С.В. Ермасов, Н.Б. Ермасова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 462 с.
39. Жариков О.Н., Королевская В.И., Хохлов С.Н. Системный подход к управлению: Учеб. пособие для вузов / Под ред.. В.А.Персианова. – М.: ЮНИТИ- ДАНА, 2001. – 62 с.
40. Закон України «Про акціонерні товариства» від 17 вересня 2008 року № 514-УІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // www.rada.gov.ua
41. Закон України «Про страхування» № 85/96-ВР від 07.03.1996 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>
42. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12 липня 2001 року N 2664-III // www.rada.gov.ua
43. Залетов А.Н. Страхование в Украине / А.Н. Залетов; под ред. О.А. Слюсаренко. – К.: VeeZone, 2012. – 452 с.
44. Запасна Л.С. Економічна сутність розвитку підприємства // Культура народів Причерномор'я. – 2006. – №96. – С. 33-37.
45. Иващенко Г. В. О понятии «безопасность» [Электронный ресурс] / Г. В. Иващенко / CREDO NEW теоретический журнал. – Режим доступа : <http://credonew.ru/content/view/207/25>.
46. Измайлова К.В. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. – 2-ге вид., стереотип. – К.: МАУП, 2001. – 152 с.
47. Інформація про компанію ПрАТ СК «ТАС». [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://sgtas.com.ua/ua/company>
48. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nfp.gov.ua/content/informaciya-pro-stand-i-rozvitok.html>.
49. Каленюк І. С., Холяк Н. І., Сутність і показники ефективності проекту// Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2009. – № 3

50. Канаев А. В. Стратегическое управление как инструмент обеспечения экономической безопасности банка / А. В. Канаев // Финансы и кредит. – 2008. – № 23. – С. 17–24.
51. Кириченко С. О. Сучасний фінансовий стан підприємства та перспективи його розвитку / С.О. Кириченко, І.М. Лінник // Сучасні проблеми економіки і підприємництва. – 2015. – №16. – С. 261-266.
52. Ковальов В. В.. Фінансовий менеджмент; теорія і практика. – 2-е вид., Перераб. і доп. – М.: ТК Велбі, Вид-во Проспект. – 2013 – 1024 с.
53. Козьменко О.В. Страховий ринок України у контексті сталого розвитку: монографія. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. – 350 с.
54. Конєва Т.А. Політика фінансування та фінансова політика підприємства: співвідношення понять// Наукові праці. – 2010. – Том 126. – Випуск 113.
55. Консультант Плюс [Электронный ресурс]: инф.-правовая система. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
56. Королькова І., Королькова О. Щодо управління вартістю підприємства на основі збалансованої системи показників// Економіст. – 2010. – №9.
57. Коршунова Е.Д. Моделирование процесса адаптивного управления организационным развитием предприятия инвестиционно-промышленной сферы // Менеджмент в России и за рубежом. – 2004. – № 2. – С. 34-39.
58. Кракос Ю. Б. Подход к оценке уровня финансовой составляющей экономической безопасности предприятия / Ю. Б. Кракос, Н. И. Серик // Економіка. Фінанси. Право. – 2006. – № 12. – С. 7–12.
59. Крамаренко Г.О., Чорна О.Є. Фінансовий менеджмент. – К.: ЦНЛ, 2012. – 520 с.
60. Кузнецов Б. Т. Финансовый менеджмент: Учебное пособие для студентов вузов. – М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 415 с.
61. Кукушкіна О. М. Сутність поняття «стратегія розвитку підприємства»// Науковий вісник. – Львів, 2010. – Вип. 15.2. – С. 220–227.
62. Кулінич Т. В., Юськів Н. Сучасні підходи до оптимізації структури капіталу підприємств регіону// Зб. наук. праць Проблеми раціонального

використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону. – 2009. – №1. – С. 97-108.

63. Кульман А. Экономические механизмы / А. Кульман ; пер. с франц.; под общ. ред. Н. И. Хрустальной. – М. : Прогресс; Универс, 1993. – 192 с.
64. Лебединська Л.Д. Концептуальні засади управління фінансовими ресурсами страхових компаній // Науковий вісник Чернігівському державному інституті економіки і управління. – 2008. – №1. – С.127-137.
65. Мельник Л.Г. Фундаментальные основы развития. Сумы: ИТД . Университетская книга., 2003. – 288 с.
66. Мельник С.Г. Теоретико-методологічні аспекти організаційного розвитку вітчизняних підприємств // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 6, Т. 2.
67. Методичні рекомендації щодо заповнення форми: Наказ МФУ «Звіт про доходи та витрати страховика» від 28. берез. 2002 р. № 210.
68. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 7 «Звіт про рух грошових коштів» від 1 січня 1994 р.
69. Мікроекономічні ринкові системи : Метрологічні проблеми аналізу ефективності функціонування. / Башнянин Г.І., Копич І.М., Чупик І.О.; [Ред. О.В.Капелюшна] – Л.: [ЛІКА], 2001. – 182, [1] с.
70. Нагайчук Н.Г. Оцінка вартості капіталу страховика// Економіка і регіон. – 2009. – №1(20).
71. Нагайчук Н.Г. Оцінка вартості страхового бізнесу// Фінанси України. – 2008. – № 3. – С.111-116.
72. Нагайчук Н.Г. Теоретичні підходи до визначення змісту поняття «фінанси страхових організацій»// Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – №11. – С. 32–35. (Загальні питання економіки)
73. Нагайчук Н.Г. Управління капіталом страхової компанії // Фінанси України. 2008. – № 11. – С.106-116.

74. Національний (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
75. Нікбахт Е. Гропеллі А. Фінанси. – К.: Основи, 1992. – 383 с.
76. Опарін В. М. Фінанси (Загальна теорія): Навч. посібник. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К.: КНЕУ, 2002. – 240 с.
77. Осадець С. С. Страхування: підручник / С. С. Осадець. – К.: КНЕУ, 2002. – 599 с.
78. Охріменко О.О. Страховий захист: маркетинг, менеджмент, економіка безпеки (туристське підприємництво): Навчальний посібник. – К.: Міжнародна агенція «Beezone», 2005. – 416 с.
79. Папка О. С. Механізм функціонування системи фінансової безпеки страхових компаній / О. С. Папка // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.8. – С. 292-297.
80. Піратовський Г.Л. Страховий бізнес: управління розвитком. / Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К., 2006. – 253 с.
81. Плиса В.Й. Управління фінансовою стійкістю страховика // Фінанси України. – 2001. – № 9. – С.136-142.
82. Положення про обов'язкові критерії та нормативи достатності, диверсифікованості та якості активів страховика: Розпорядження Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг від 23.02.2016 № 396 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0417-16>.
83. Полчанов А. Фінансова стратегія страховика на світовому ринку / А. Полчанов // Вісник КНТЕУ. – 2012. – № 3. – С. 75–83.
84. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України : Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 № 1277 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=MetodichniRekomendatsii>

85. Расвнева О.В. Управление развитием предприятия: методология, механизмы, модели: Монография. – Х.: ВД «ИНЖЕК», 2006. – 496 с.
86. Разумовская Е.А., Фоменко В.В. Страхование дело : учебное пособие / под ред. Е.А. Разумовской. – Екатеринбург : Гуманитарный университет, 2016. – 249 с.
87. Редченко К.І. Вплив теорії зацікавлених сторін на управлінський облік// Журнал «Економіка Промисловості». – 2008. – №43.
88. Романенко О.Р. Фінанси: Підручник. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 312 с.
89. Ротова Т.А. Страхування: Навч.посіб. – 2-ге вид. переробл. та допов. – К.: Київ. нац торг.-екон. ун-т, 2006. – 400 с.
90. Скамай Л. Г. Страхование дело: учеб. пособие / Л.Г. Скамай, Т.Ю. Мазурина. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 256 с.
91. Скибенко С. Т. Особливості формування стратегії управління фінансовим результатом підприємства / С. Т. Скибенко, М. В. Чемерис // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – № 16 (51), Ч. 3. – 2018. – С. 155-167.
92. Смоляк В.А. Визначення факторів впливу на рівень фінансової безпеки страхової компанії. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4981>
93. Соболев Р. Г. Методология управления финансовой устойчивостью страховика/ Теория та практика державного управління. – 2010. – №2(29).
94. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи / В.С.Пономаренко, О.М.Тридід, М.О.Кизим. – Х.: ВД «ИНЖЕК», 2003. – 323 с.: іл., табл.
95. Страхование: Учеб. пособие. / Ю.А. Сплетухов, Е.Ф.Дюжиков. – М.: ИН- ФРА-М, 2004. – 310 с.
96. Страхование: Учебник/ Под ред.. Т.А.Федоровой.-2-е узд., перераб. и доп. М.: Скономичность, 2004. – 875 с.

97. Страхове дело: учебник и практикум для СПО / Л. Г. Скамай. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Издательство Юрайт, 2015. – 383 с. – Серия : Профессиональное образование.
98. Страхування: [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / Ярослав Шумелда. Вид. 2-е, розширене. – К.: Міжнар. агенція «БІЗОН», 2007. – 377 с.
99. Страхування: Підручник / За ред. В. Д. Базилевича, – К.: Знання, 2006. – 1019 с.
100. Страхування: теорія та практика. : Навч.-метод. посіб. / Внукова Н.М., Успенко В.І., Временко Л.В. – Х.: Бурун Кн., 2007. – 371 с.
101. Супрун Н. В. Управління капіталом страхових компаній // Економіка: проблеми теорії та практики. – Д., 2009. – Вип.250, т.9. – С.2259-2268.
102. Тронин Ю. Н. Основы страхового бизнеса / Ю.Н. Тронин. – М.: Альфа-Пресс, 2006. – 472 с.
103. Управління та регулювання як чинники розвитку підприємств національного господарства : монографія / П. В. Круш, О. П. Кавтиш, Т. П. Ткаченко та ін. – К. : НТУУ «КПІ», 2014. – 404 с.
104. Юлдашев Р. Т. Организационно-экономические основы страхового бизнеса / Р.Т. Юлдашев. – М.: Анкил. 2002. – 248 с.
105. Юхименко В. М. SOLVENCY II в Україні: проблеми впровадження вимог до платоспроможності страхових організацій / В. М. Юхименко // Науковий вісник Херсонського державного університету. - 2015. - Випуск 12. Частина 3. - С. 191-195.
106. Methodical recommendations in relation to filling of form, Order of ministry of finance of Ukraine from 28. Mar. – 2002. – No 210.

ДОДАТКИ

Додаток А

Класифікація доходів страхової компанії

Критерій класифікації 1	Характеристика 2
Виручка	страхові платежі, страхові внески, страхові премії, нараховані страховиком за договорами страхування, співстрахування та перестрахування ризиків як на території України, так і за її межами впродовж звітного періоду, зменшених з урахуванням вимог на суму страхових платежів, внесків, премій, нарахованих страховиком за договорами перестрахування. При цьому страхові платежі, страхові внески, страхові премії за договорами співстрахування включають до складу доходів страховика (співстраховика) тільки в межах його частки страхової премії, передбаченої договором співстрахування.
Інші доходи від страхової діяльності являють собою такі надходження	повернені суми технічних резервів, інших, ніж резерв незароблених премій, у випадках і на умовах, передбачених законодавством; дохід від зміни резерву незароблених премій порівняно до сформованого на кінець попереднього звітного періоду з урахуванням зміни частки перестраховиків у страхових резервах; суми винагород, що належать страховику за укладеними договорами страхування, співстрахування, перестрахування; частки від страхових внесків, страхових премій і страхових виплат, нарахованих перестраховиками за договорами перестрахування; суми винагороди, нарахованих страховиком за надання послуг сюрвеєра, аварійного комісара і аджаста, страхового брокера і агента; суми повернення частки страхових платежів (внесків, премій) за договорами перестрахування в разі їх дострокового припинення; суми нарахованих відсотків на депоновані премії за ризиками, прийнятими у перестрахування; повернені суми з централізованих страхових резервних фондів; доходи від реалізації права регресної вимоги страховика до страхувальника або іншої особи, відповідальної за завдані збитки; суми санкцій за невиконання умов договорів страхування, визнані боржником добровільно або за рішенням суду; винагороди і тантьєми за договорами перестрахування; доходи у вигляді повернення частки раніше зроблених внесків у разі виходу страхової компанії зі складу

	професійного об'єднання страховиків; інші доходи від здійснення страхової діяльності.
--	--

Продовження додатку А

1	2
Доходи від інвестиційної діяльності	інвестиційний дохід від розміщення коштів резервів страхування життя; відсотки, на суми залишку коштів на поточному рахунку; відсотки від розміщення коштів на депозитних вкладах у банку; відсотки за облігаціями та іпотечними сертифікатами; дивіденди за акціями; участь у прибутку юридичних осіб, у складі засновників яких перебуває страховик, тобто доходи від реалізації корпоративних прав.
Доходи від фінансової діяльності та іншої діяльності	доходи у вигляді курсових різниць, отриманих від перерахунку страхових резервів, створених за договорами страхування, і активів, якими представлені страхові резерви та/або активи, створені в іноземній валюті; доходи, отримані від здавання майна в оренду; доходи, отримані у погашення дебіторської заборгованості, що була списана у попередні періоди на збитки; доходи від списаної кредиторської заборгованості; доходи у вигляді безповоротної фінансової допомоги та безоплатно наданих товарів, послуг; доходи від індексації та передання (продажу, обліку та інших видів відчужень) основних засобів і нематеріальних активів; доходи від надання консультаційних послуг; штрафи, пеня та інші доходи, що не суперечить чинному законодавству та яка безпосередньо не пов'язана зі страховою діяльністю.

Джерело: складено автором на основі [7, с. 45]

Вплив тарифної ставки на інші фактори забезпечення доходів страхової компанії

Назва фактору	Вплив
Достатній обсяг власних коштів страховика	<ul style="list-style-type: none"> – на початкових етапах функціонування страхової компанії майже не прослідковується; – капіталізація отриманих доходів в результаті страхової діяльності; – зменшення обсягу власних коштів в результаті компенсації страхувальникам негативного впливу додаткових ризиків, не врахованих при визначенні страхового тарифу.
Збалансований страховий портфель	<ul style="list-style-type: none"> – розбалансування страхового портфелю, як наслідок неправильного визначення ступеня ризику настання страхової події, що може призвести до краху страхової компанії і навпаки; – зменшення темпів надходження страхових премій у разі завищення частки навантаження в структурі страхового тарифу.
Надійні програми перестраховування	<ul style="list-style-type: none"> – неправильне визначення розміру перестрахової премії і навпаки; – формування неадекватних перестрахових резервів і навпаки.
Адекватні методи формування страхових резервів	<ul style="list-style-type: none"> – недостатність сформованих резервів, і як наслідок неплатоспроможність страхової компанії у майбутньому; – збільшення ймовірності формування адекватних страхових резервів.
Оптимальна програма розміщення страхових резервів	<ul style="list-style-type: none"> – неможливість здійснення ефективної інвестиційної політики у разі недостатності власних коштів та сформованих страхових резервів; – і т.п.

Джерело: [78]

Додаток В

Склад і структура страхових премій за видами страхування ПрАТ СК «ТАС» у 2013 – 2017 рр., тис. грн.

Види страхування	Страхові премії, тис. грн.										Структура страхових премій, %									
	Валові					Чисті					Валові					Чисті				
	2013	2014	2015	2016	2017	2013	2014	2015	2016	2017	2013	2014	2015	2016	2017	2013	2014	2015	2016	2017
Страхування життя	12792	13458	23688	45031	79861	22121	25976	33684	46405,28	66478,38	3,12	3,16	3,90	5,90	7,80	6,66	6,74	6,80	7,50	8,20
Види страхування, інші ніж страхування життя, у тому числі:	223455	235084	340741	399173	546743	176969	207809	269470	324836,9	417516,7	54,50	55,17	56,10	52,30	53,40	53,31	53,95	54,40	52,50	51,50
Добровільне особисте страхування	20353	21412	44339	64112	78837	14606	17151	21300	29699,38	39724,89	4,96	5,03	7,30	8,40	7,70	4,40	4,45	4,30	4,80	4,90
Добровільне майнове страхування:	54941	57800	49805	51137	117744	36846	47762	65881	89098,13	110256,8	13,40	13,56	8,20	6,70	11,50	11,10	12,40	13,30	14,40	13,60
в тому числі страхування фінансових ризиків	17630	18548	70456	71744	78837	15602	18320	28235	32793,06	46210,58	4,30	4,35	11,60	9,40	7,70	4,70	4,76	5,70	5,30	5,70
Добровільне страхування відповідальності	15744	16564	29154	45031	60408	14964	12595	22786	27224,43	47021,3	3,84	3,89	4,80	5,90	5,90	4,51	3,27	4,60	4,40	5,80
Недержавне обов'язкове страхування	26241	27606	48591	79377	58360	22573	21185	27740	29080,64	45399,87	6,40	6,48	8,00	10,40	5,70	6,80	5,50	5,60	4,70	5,60
Державне обов'язкове страхування	38853	35633	607	7632	3072	28269	34377	26253	39599,17	38103,46	9,48	8,36	0,10	1,00	0,30	8,52	8,93	5,30	6,40	4,70
Всього	410010	426105	607382	763237	1023863	331949	385175	495349	618737	810712	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Джерело: складено автором на основі даних ПрАТ СК «ТАС»

Розподіл інформаційних і фінансових потоків страхової компанії

ПрАТ СК «ТАС»

Управління	Функції	Мотивація	Склад
Маркетингом	<ol style="list-style-type: none"> 1. Аналіз попиту 2. Консультації клієнтів 3. Безпосередні продажі 4. Оформлення договорів 5. Ведення бази обліку клієнтів 6. Облік і оформлення комісійних винагород 7. Рекрутинг і навчання агентів 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Комісійні винагороди від продажу 2. Бонус (премія) від обсягу продажів 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Відділ автострахування 2. Відділ майна та відповідальності 3. Відділ ДМС 4. Відділ вантажів 5. Відділ по роботі з регіонами 6. Відділ обліку комісії 7. Навчальний центр
Андеррайтингом	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ризик-аналіз і моніторинг фінансових потоків страхових операцій 2. Оцінка поточної ліквідності і платоспроможності організації 3. Розрахунок і моніторинг балансу страхового портфеля 4. Статистичний аналіз страхових операцій 5. Актуарні розрахунки та ін. 	Бонус (премія) від чистого прибутку страхових операцій	<ol style="list-style-type: none"> 1. Відділ профільних андеррайтерів 2. Служба актуаріїв 3. Служба ризик-інженерів 4. Відділ управлінського обліку страхових операцій 5. Відділ перестрахування 6. Інформаційно-аналітичний відділ 7. Відділ ризик-менеджерів-консультантів
Виконання зобов'язань	<ol style="list-style-type: none"> 1. Прийом претензій 2. Оцінка збитків 3. Врегулювання претензій/збитків 4. Оформлення виплат 5. Юридичний супровід 6. Управлінський облік претензій і виплат 	Бонус (премія) від економічного ефекту врегулювання збитків	<ol style="list-style-type: none"> 1. Диспетчерська служба 2. Відділ аварійних комісарів 3. Відділ врегулювання претензій /збитків 4. Відділ виплат

Джерело: [7, с. 45]