

Міністерство освіти і науки України
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

Факультет економіки та менеджменту

(повна назва факультету)

Кафедра економічної кібернетики

(повна назва кафедри)

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття освітнього рівня

магістр

(назва освітнього ступеня)

на тему: Дослідження економічної діяльності страхових компаній в умовах ризиків та прогнозування результатів діяльності (на прикладі ПРАТ "УСК"КНЯЖА ВІСННА ІНШУРАНС ГРУП").

Виконав(ла): студент(ка) 6 курсу, групи ПКм – 61

спеціальності 051, економіка

(шифр і назва спеціальності)

(підпис)

Ігор Бучковський

(прізвище та ініціали)

Керівник

(підпис)

Наталія ГАРМАТІЙ

(прізвище та ініціали)

Нормоконтроль

(підпис)

Олена БЕРЕСТЕЦЬКА

(прізвище та ініціали)

Завідувач кафедри

(підпис)

Олена БЕРЕСТЕЦЬКА

(прізвище та ініціали)

Рецензент

(підпис)

Сергій СПІВАК

(прізвище та ініціали)

Тернопіль
2025

АНОТАЦІЯ

Бучковський Ігор Петрович «Дослідження економічної діяльності страхових компаній в умовах ризиків та прогнозування результатів діяльності(на прикладі ПрАТ «УСК «Княжа» Вієнна Іншуранс Груп»).

Дослідження на здобуття освітньо-кваліфікаційного рівня магістр напряму підготовки 051 «Економіка» - Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя.- Тернопіль. 2025.

Випускну роботу виконано на 73 аркушах, містить 25 рисунків, 17 таблиць.

Об'єкт дослідження – фінансово-економічна діяльність національної страхової компанії Княжа

Предмет дослідження – динаміка фінансово-економічної діяльності страхової компанії Княжа в умовах невизначеності.

Методи дослідження –системний аналіз наукових досліджень національних та європейських науковців щодо надання страхових послуг. Фінансово-економічний аналіз, інструментарій економіко-математичного моделювання.

В першому розділі здійснено та систематизовано дослідження вітчизняних та європейських науковців на ринку надання страхових послуг, та описано довід надання страхових послуг на ринку Євросоюзу, для запозичення для національної економіки європейського досвіду; у другому розділі здійснено дослідження фінансово економічної діяльності страховка Княжа, як лідера національного ринку надання страхових послуг, та проаналізовано динаміку росту основних фінансово-економічних показників. У третьому розділі інструментарієм економіко-математичного аналізу, здійснено кластерний аналіз національного страхового ринку та виділено основні кластери ринку страхування, також запропоновано новий проєкт по створенню чат-боту для підтримки клієнтів, які здійснюють самостійно оплату за страхові послуги на страхових інтернет платформах.

Ключові слова: СТРАХОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ, СТРАХОВІ ПОСЛУГИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ, КЛАСТЕРНИЙ АНАЛІЗ.

ANNOTATION

Buchkoskyi Ihor.Petrovich«Research on the economic activity of insurance companies under risk conditions and forecasting of performance results (PJSC "USC KNYAZHA VIENNA INSURANCE GROUP" as a case of study). Research for obtaining the educational and qualification level of Master in the field of study 051 'Economics' - Ternopil National Technical University named after Ivan Puluj. - Ternopil, 2025.

The graduation thesis consists of 73 pages, includes 25 figures and 17 tables. Research object – financial and economic activities of the national insurance company Kniazha. Research subject – dynamics of the financial and economic activities of the insurance company Kniazha under conditions of uncertainty. Research methods – systematic analysis of scientific studies by national and European scholars regarding the provision of insurance services.

In the first chapter, research on domestic and European scholars in the insurance services market was conducted and systematized, and an overview of insurance services in the European Union market was described, with the aim of borrowing European experience for the national economy; in the second chapter, the financial and economic activities of the insurance company Knyazha, as a leader in the national insurance services market, were examined, and the growth dynamics of the main financial and economic indicators were analyzed. In the third chapter, using the tools of economic and mathematical analysis, a cluster analysis of the national insurance market was carried out, and the main clusters of the insurance market were identified. Additionally, a new project was proposed to create a chatbot to support clients who independently make payments for insurance services on online insurance platforms. Keywords: UKRAINE INSURANCE MARKET, INSURANCE PREMIUMS, INSURANCE PAYOUTS, CLUSTERING.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	7
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНИЙ РОЗДІЛ.....	9
1.1. Теоретичні та практичні аспекти діяльності страхових компаній України в умовах зовнішніх загроз.	9
АНАЛІТИЧНО-РОЗРАХУНКОВИЙ РОЗДІЛ.....	25
2.1 Фінансово-економічний аналіз фінансової діяльності страхової компанії «Княжа».....	25
2.2. Swot- аналіз досліджуваної страхової фірми Княжа.....	46
ПРОЕКТНО-РЕКОМЕНДАЦІЙНИЙ РОЗДІЛ.....	50
3.1 Дослідження діяльності страхових компаній у міжнародному форматі, досвід та перспектива, міжнародні особливості екстрахування.....	50
3.2 Прогнозування фінансових показників компанії із врахуванням ризиків діяльності.....	52
3.3. Концепція удосконалення динаміки фінансових показників компанії через надання додаткових послуг	62
ОХОРОНА ПРАЦІ ТА БЕЗПЕКА У НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЯХ.....	67
Управління ЦЗ та регулюванням на НС на підприємстві відповідного профілю (за напрямками підготовки).....	67
4.1. Управління житєбезпекою в страховій компанії.....	69
ВИСНОВКИ.....	72
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	74
ДОДАТКИ.....	79

ВСТУП

Функціонування національної економіки в сучасних умовах зовнішніх загроз та викликів зумовлює створення нових потреб для споживачів як фізичних так і юридичних у сфері надання страхових послуг. Ринок страховиків розвивається динамічно навіть у військовий період для України, більш того на нашу думку, ті виклики які зараз має українське суспільство та відповідно діяльність економічна всіх підприємств та компаній українського ринку потребує того чи іншого виду страхування, оскільки ризиків значно більше ніж було до періоду 2022 року. На нашу думку державні інституції також мали б вивчати розвиток та динамічні зміни ринку надання страхових послуг, для моніторингу та прийняття вчасно управлінських рішень. Можливо навіть створити ринок державних страхових послуг, який наприклад міг би забезпечити надання мінімальних медичних послуг для населення і окремо для військовиків. Так приблизно працює світовий та європейський ринок надання страхових послуг та договорів. Наразі страховики відмовляються страхувати ризик пошкодження рухомого та нерухомого майна від наслідків військових дій і напевне цю функцію мала б взяти на себе держава, розробивши відповідно нормативно та законодавчу базу, з моніторингом на всіх етапах імплантації даних нововведень. Наразі ринок надання страхових послуг працює досить динамічно навіть з деяким покращення показників фінансової діяльності від надання основних видів послуг страхування. Звичайно що кризові явища дозволили залишитися на ринку страхування лиш тим компаніям які мали вже достатнє «передісторію» надання страхових послуг. І звичайно не витримали конкуренції ті страховики, які мали не достатній обсяг обігових коштів, наявність внутрішніх та зовнішніх інвестицій. Тому у своїй роботі ми здійснимо аналіз діяльності основних страхових компаній України, і зацентруємо увагу на дослідженні динаміки фінансово-економічної діяльності страхової компанії «Княжа», однієї з багатьох які надають послуги основної діяльності у Тернопільському регіоні.

Метою написання роботи є визначення функціонування фінансово-економічної діяльності національного страховика компанії «Княжа» в умовах невизначеності.

Об'єктом дослідження є страхова національна компанія Княжа.

Предметом дослідження фінансово-економічна звітність страхової компанії у сфері надання страхових послуг.

Методи дослідження. методи дослідження ми використали наступні:

Практичне значення одержаних результатів дозволяє виявити сильні та слабкі сторони страхової компанії Княжа, та ми запропонували стратегії для розвитку та посилення сильних сторін компанії.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНИЙ РОЗДІЛ

1.1 Теоретичні та практичні аспекти діяльності страхових компаній України в умовах зовнішніх загроз.

Аналіз діяльності та динаміки надання страхових послуг в Україні досить розширений, але нажаль не є таким досконалим який існує в провідних країнах світу наприклад Німеччини, Швеції- де платник податків дістає абсолютно безкоштовну як планову так і оперативну медичну допомогу, витрати на всі ці послуги покриваються страхівкою, яку в обов'язковому порядку мають всі громадяни цих країн. Навіть військові події, яку велися і ведуться на території України, заставили уряди ряду європейських країн та навіть США та Канади, зробити зміни у законодавстві та дозволити громадянам України безкоштовно діставати медичні послуги на території вказаних країн. Але медичне страхування це лише одне із основних видів надання основних послуг страховиками. На рисунку 1.1. представимо рейтинг страхових компаній по позиції – автоцивілка.

Автоцивілка це є одним із найпоширеніших видів надання страховим компаніями, і відповідно від обсягів надання вказаних послуг, буде відповідно стаття активів фінансових страховиків. Під час впливу зовнішніх ризиків, попит на даний вид послуг страхування відповідно зріс, що дало можливість розширення номенклатури та переліку видів страхових послуг по автоцивілці. Військові події додали попит на страхування рухомого майна громадян та юридичних осіб у потреби нових форм і видів надання страхових послуг, та відповідно збільшення фінансово-економічних активів страхових фірм. На нашу думку тут виникають потреби моніторингу державних інституцій та чіткий поділ на можливо страхування державними страховими структурами наприклад рухомий транспорт підприємств критичної інфраструктури. То відповідно удосконалення нормативної правової бази в умовах військових загроз, оскільки

такого досвіду ще страхові компанії не мали, тому на нашу думку доцільно використовувати світовий та європейський досвід.

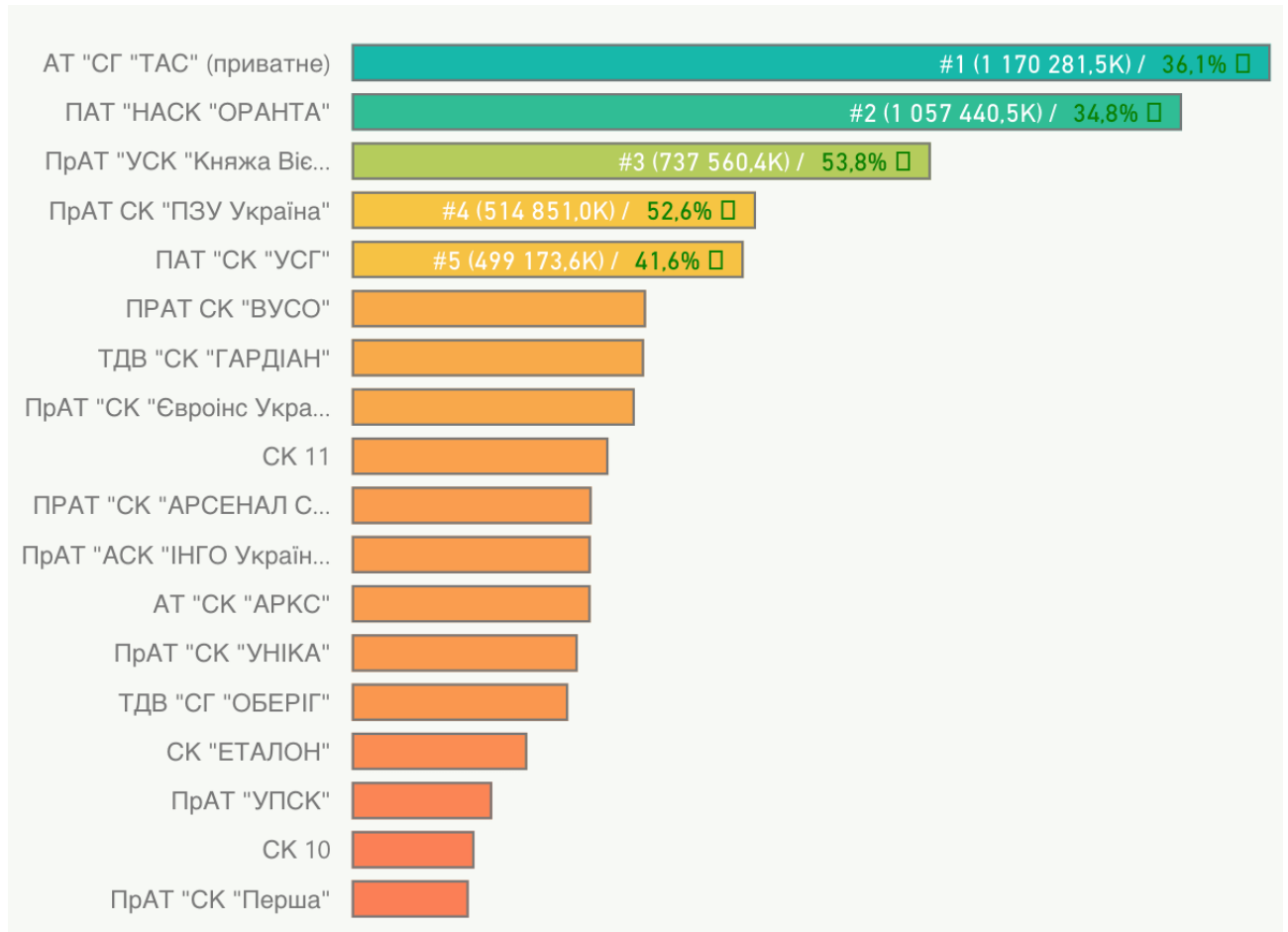


Рис.1.1. Рейтинг виданих премій основних страховиків України за позицією автоцивілка за 2024 рік.

Як видно з представленого рисунку, перші позиції в рейтингу займає страхова компанія «ТАС», що є приватною страховою компанією, другу позицію займає страхова компанія «НАСК Оранта», і третю позицію займає досліджувана нами компанія УСК «Княжа», на четвертій позиції страховики ПЗУ «Україна», та п'ятірку лідерів замикає ПАТ «СК УСГ». Далі на рисунку 1.2. представимо рейтинг за виплатами по таких позиціях як:

- за шкоду майна; по Європротоколу; та за шкоду здоров'ю.

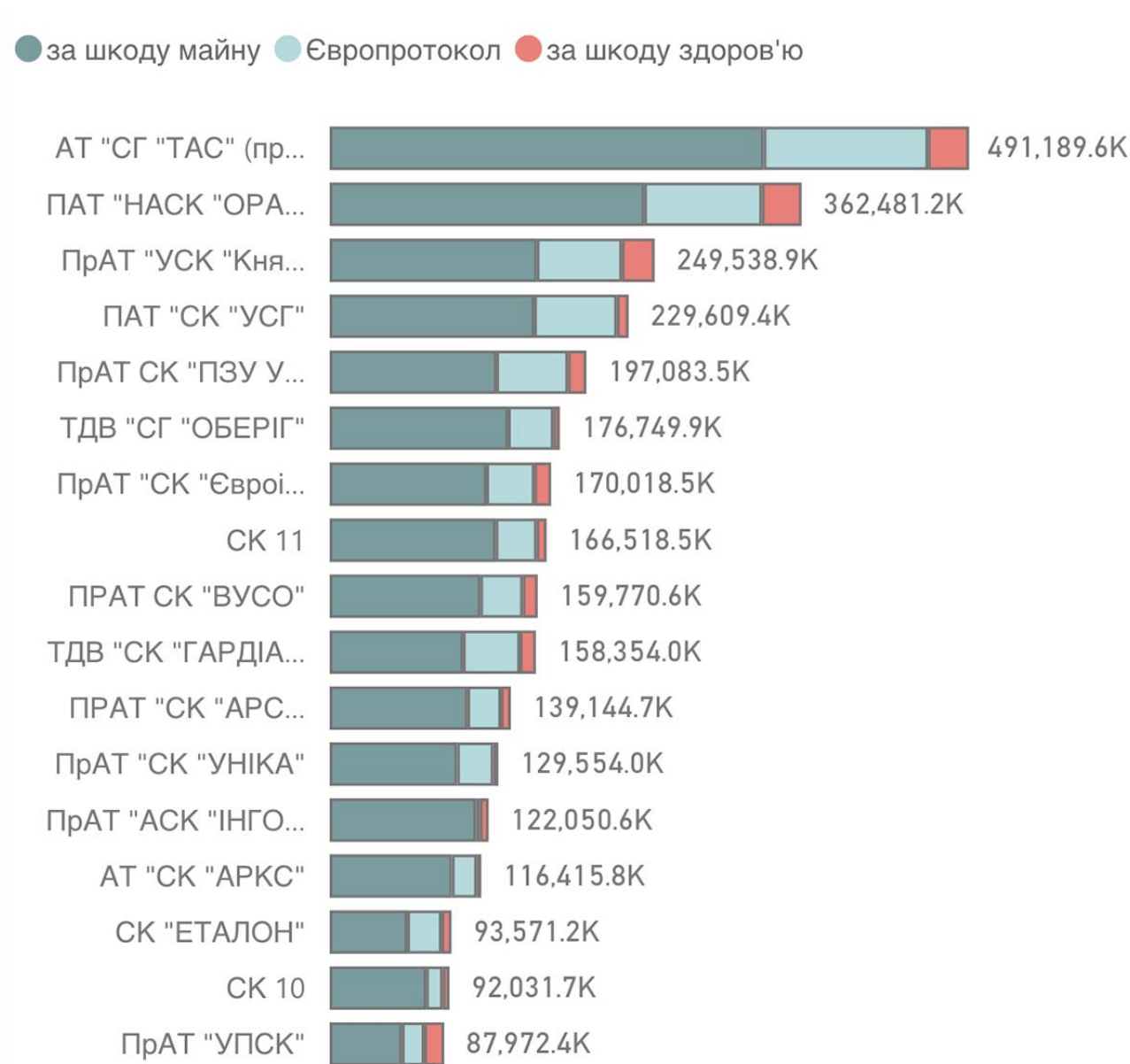


Рис. 1.2. Рейтинг страховиків України за 12-ть місяців 2024 року по названих позиціях.

Як видно з представленого рисунку лідируючі позиції займають всі тіж названі страховики що і в попередньому рейтингу.

Далі на нашу думка цікава статистика щодо діяльності страховиків по позиції з міжнародного страхування по Зеленій карті за 12-ть місяців 2024 року. Дані представляємо на рисунку 1.2.

№	Страховик	Премії, тис.грн.	Виплати, тис.грн.
1	ТАС СГ	856 744	238 050
2	УСГ	852 972	582 973
3	ГАРДІАН	730 215	211 611
4	КНЯЖА	670 018	147 776
5	PZU УКРАЇНА	488 912	109 746
6	ПЕРША	339 723	135 080
7	ІНГО	319 688	126 318
8	ОРАНТА	208 369	115 268
9	ВУСО	201 574	120 299
10	УТІСО	181 217	62 653
11	АРХ	139 131	27 481
.	ВСЬОГО	4 988 562	1 877 255

Рис.1.2. Динаміка премій та виплат страховиків за 12-ть місяців 2023 року.

Аналізуючи дані, представлені на рисунку 1.2., можемо стверджувати, що як по надані премій (оформлені міжнародної карти- зелена карта) так і по компенсації виплат лідируючі позиції займає страхова компанія ТАС СГ з преміями у 856744 тис.грн та виплатами 238050 тис.грн., чиста різниця прибутку компанії по цій позиції складає 618694 тис.грн. Другу сходинку рейтингу посіла компанія УСГ з преміями в сумі – 852952 тис.грн, та виплатами в розмірі – 582973 тис.грн, різниця, тобто прибуток страховика і цих напрямках складає – 269979 тис.грн. Відповідно третій- страховик «Гардіан» з преміями в сумі – 730 215 тис.грн. і виплатами – 211611 тис.грн., різниця цих позицій складе для компанії – 518604 тис.грн. Досліджувана нами компанія по страхуванні – Княжа займає черверту позицію, випередивши PZU Україна. То премії мають суму – 670018 тис.грн, а виплати сформувались в сумі- 147776 тис.грн., чистий приріст по показнику компанії склав – 655242 тис.грн.. що є суттєвим показником.

Далі проведемо моніторинг ринку надання страхових послуг в Україні по такій популярній страхівці автомобілів – Каско. Дані представимо на рисунку 1.3.

№	Страховик	Премії, тис.грн.	Виплати, тис.грн.
1	ARX	1 950 805	836 778
2	АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ	1 533 938	697 128
3	УНІКА	967 055	430 884
4	УСГ	795 231	393 039
5	ТАС СГ	723 232	402 783
6	БУСО	707 603	270 469
7	UNIVERSALNA	646 119	219 464
8	ЕКСПРЕС СТРАХУВАННЯ	622 403	284 406
9	ІНГО	545 603	320 589
10	PZU УКРАЇНА	368 492	167 433
11	Віді - СТРАХУВАННЯ	333 320	111 422
12	КНЯЖА	274 525	112 751
13	ПЕРША	149 677	60 224
14	КОЛОННЕЙД УКРАЇНА	131 417	55 861
15	ББС ІНШУРАНС	113 940	44 479
16	АЛЬФА-ГАРАНТ	101 965	3 086
17	UPSK	81 241	32 310
18	ОРАНТА	71 974	26 721
19	ГРАВЕ УКРАЇНА	69 899	38 950
20	КРАЇНА	63 199	33 835
21	ЄВРОІНС УКРАЇНА	54 683	25 712
22	ЄВРОПЕЙСЬКИЙ СТРАХОВИЙ АЛЬЯНС	51 407	29 168
23	УЛЬТРА АЛЬЯНС	50 527	29 722
24	ГАРДІАН	48 342	20 588
25	ОБЕРІГ	27 938	2 016
.	ВСЬОГО	10 484 533	4 649 817

Рис.1.3. Рейтингові позиції основних страхових компаній України по позиції страхування транспорту – каско.

І як видно зі статистики представленої на рисунку 1.3., топові позиції змінилися і основну сходинку займає страховик- ARX,з значною сумою премій в розмірі – 1950805 тис.грн, та виплатами в розмірі-836778тис.грн.Бачимо значні суми оборотних коштів компанії і різниця та прямі прибутки по даній позиції складають – 1114027тис.грн. Другу позицію займає Арсенал страхування, та розмір премій – 1533938тис.грн, та виплати у сумі- 697128тис.грн, маржа становить- 836810тис.грн. Третя компанія – Уніка зі скромнішими розміром премій- 967055тис.грн, та розміром виплат – 430884тис.грн., різниця прибуткова для компанії буде становити -536171тис.грн.

Досліджувана нами компанія Княжа займає у даному рейтингу 12-ту позицію з сумою премій – 274525 тис.грн, та виплатами в сумі- 112751тис.грн.

Можна одразу сказати, що нашій компанії потрібно напевне проводити кращу маркетингову політику для просування надання послуг каско, оскільки ринок цих послуг достатньо великий і на нашу думку розширення надання страхівки по даному виду послуг дозволить збільшити суми премій, та відповідно збільшити маржу між розміром премій та розміром виплат, та надасть додатковий прибуток для страхової компанії Княжа.

Цікаві підсумки аналізу НБУ діяльності страховиків за 2022 та 2024 рік представили у своєму звіті, основні позиції цього звіту представимо на рисунку 1.4.



Рис.1.4. Дані НБУ щодо основних аспектів діяльності страхових компаній України.

Аналізуючи дані, представлені Національним Банком України, щодо змін на ринку надання страхових послуг України, то можна стверджувати, що міграційні процеси що відбувалися з відтоком значної частини населення так званих біженців під час активних військових дій, дало поштовх до збільшення обсягу надання зеленої карти для автомобілів міжнародних перевезень. Хоча до слова сказати європейські країни на час перебування біженців з України на своїй території на обмежений строк надавали безкоштовну страхівку на транспортні засоби. Також є факт що припинені страхові ліцензії для таких колись популярних страхових компаній як Омега, Провідна, Інгосстрах, Теком, Просто-Страхування, Альфа Страхування (у останньої ліцензії наразі припинені, а не анульовані). Тобто компанії які мали напевно проблему з формою діяльності або велику частку позикових коштів, або інші причини, зійшли з ринку надання страхових послуг в Україні.

Цікаві зараз цифрові інструменти використовують для дослідження наукових публікацій по ключових словах стосовно досліджуваної проблематики, в нашому випадку, діяльність страхових компаній.

Для дослідження бібліографічного аналізу використовували цифровий інструментарій VOSviewer на основі бази PubMed.gov . Дані цього дослідження представимо на рисунку 1.5.

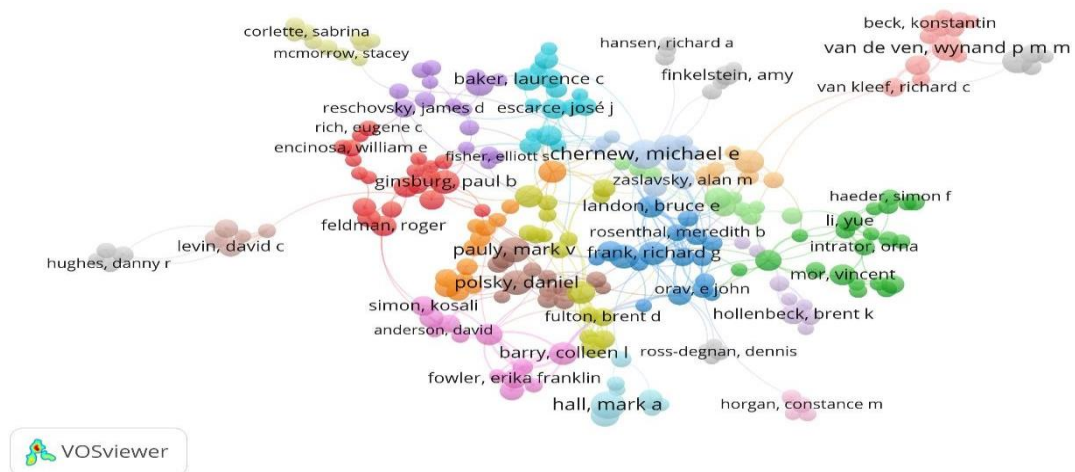


Рис.1.5. Карта досліджень щодо бібліографічного інструментарію по тематиці страхового ринку.

На наступному етапі наших досліджень проведемо загальний аналіз динаміки показників страхового ринку, вже за період 2017-2022 роки, дані представимо на рисунку 1.6.

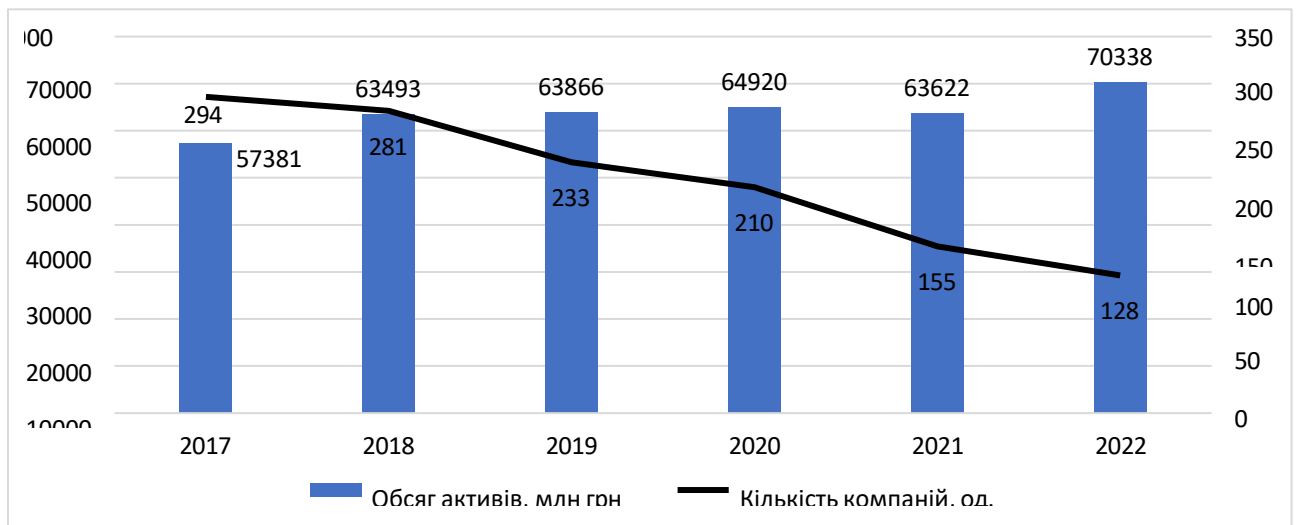


Рис.1.6. Динаміка діяльності основних страхових компаній України за період 2017-2022 років.

Аналізуючи представлені дані можемо стверджувати, що кількість компаній загалом за вказаний період зменшилась у 2.3. рази, що свідчить про регулятивну діяльність НБУ, та значним посиленням конкуренції на ринку.

Аналізуючи представлений рисунок можна стверджувати, що ті компанії які залишились функціонувати на ринку значно наростили капіталізації своєї діяльності, що і представляють стовпчикові діаграми рисунку.

На рисунку 1.7 представимо аналіз основні показники розвитку страхового ринку за період 2017-2022 роки, що дозволить здійснити відповідну оцінку.

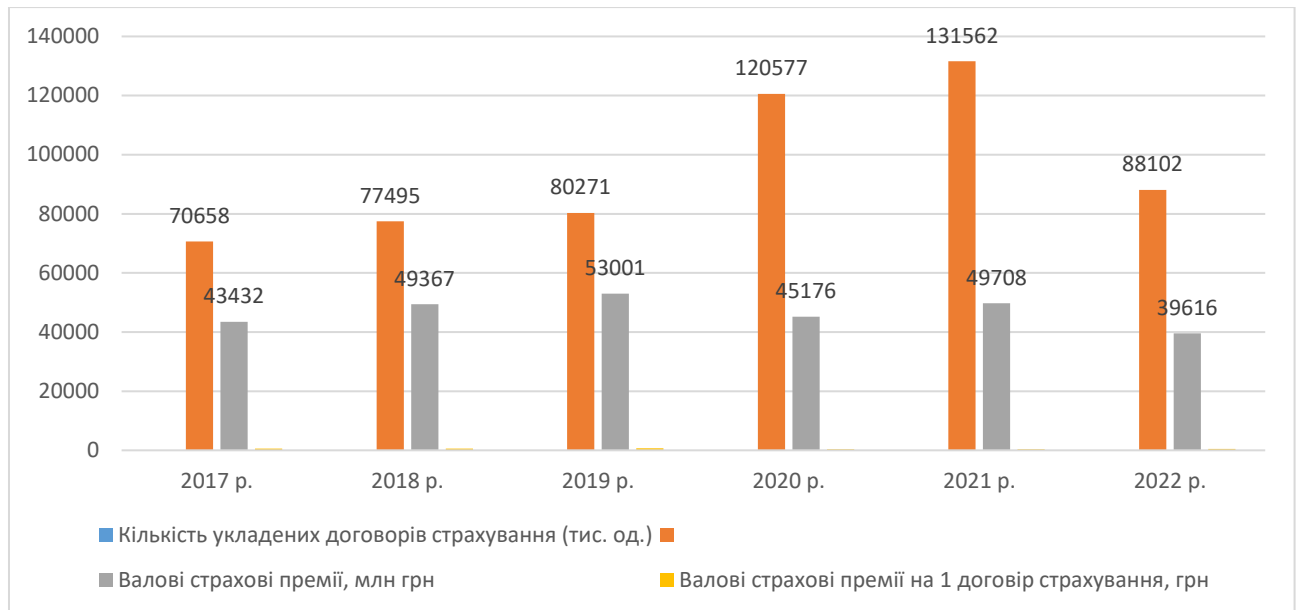


Рис.1.7. Аналіз діяльності страхових компаній України по кількості укладених договорів та валових страхових премій за період 2017-2022 роки.

Аналізуючи представлений рисунок можна стверджувати, що кількість укладених договорів за вказаний період зріс з показник 70658 у 2017 році до показника 88102 у 2022 році. По обсягу валових страхових премій за вказаний період маємо спадну динаміку.

Науковці Долгору́к Д.О., та Ду́лгопольський А.В, у своїй науковій праці пропонують такі шляхи вирішення стабілізації діяльності страхового ринку національної економіки.

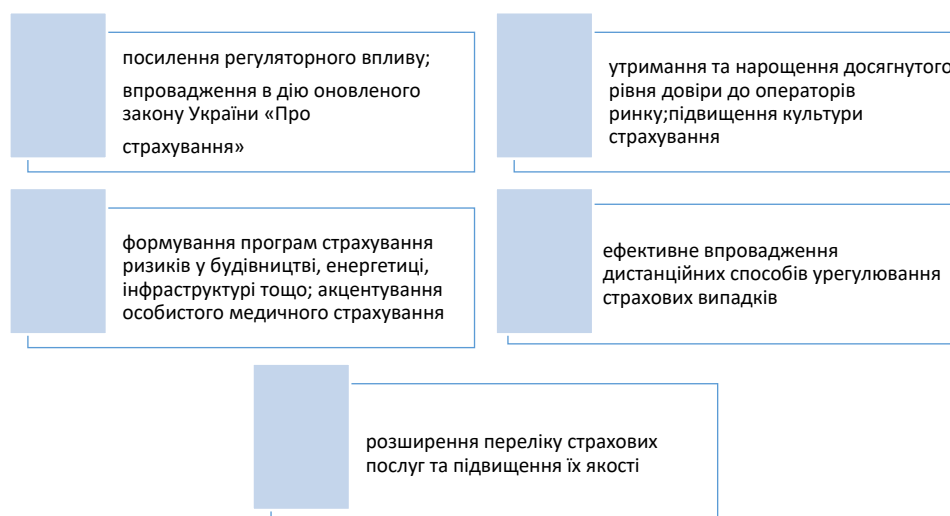


Рис.1.8. пропозиції науковців щодо врегулювання діяльності страхових компаній на національному ринку.

Пропозиції науковців є достатньо слушними оскільки наразі є просування тільки тих позицій страховиків, які вже напрацьовані, а потрібно спектр послуг розширювати, що забезпечить компанії додатковими фінансовими ресурсами, робочими місцями і для бізнесу та фізичних осіб додаткові послуги по страхування та убезпеченні від можливих ризиків.

Звичайно війна та військовий стан внесли свої корективи у функціонування, тому у рисунку 1.9. представимо основні зміни які торкнулися страхового ринку національної компанії.

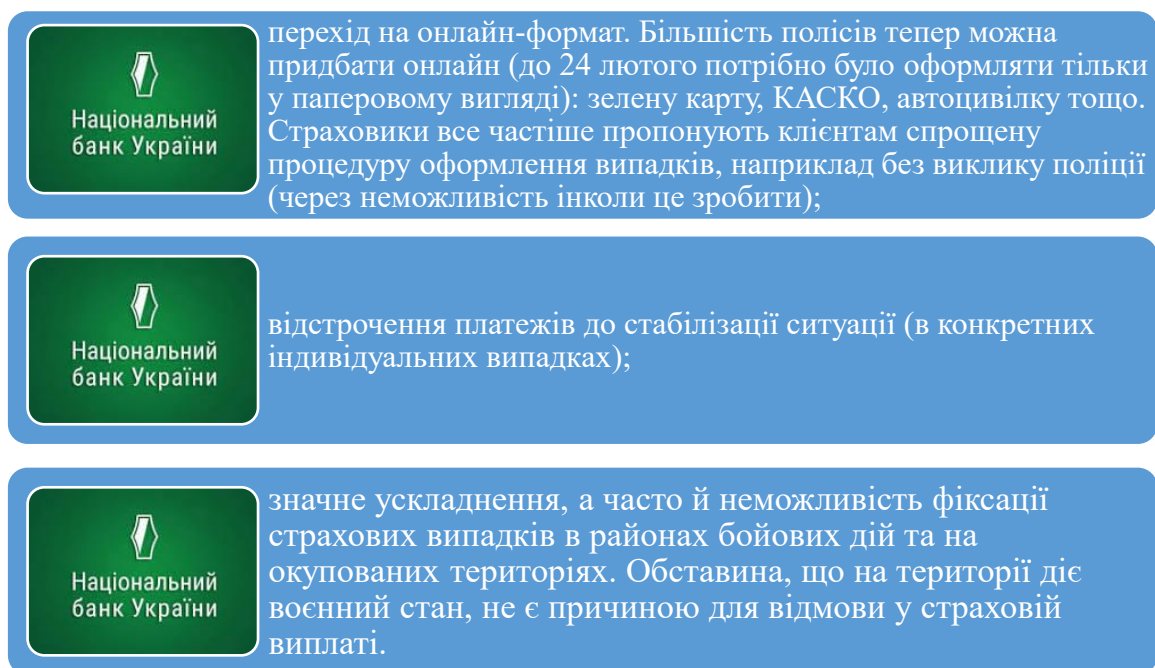


Рис.1.9.Анонсовані зміни НБУ щодо діяльності страхових компаній в Україні.

Далі представимо ті обставини діяльності страхових компаній, які залишаться без змін. Ці чинники відобразимо на рисунку 1.10. Оскільки на нашу думку добрі напрацювання які створили страховики, які постійно мають попит як у фізичних так і в юридичних особах слід вдосконалювати та розширювати.

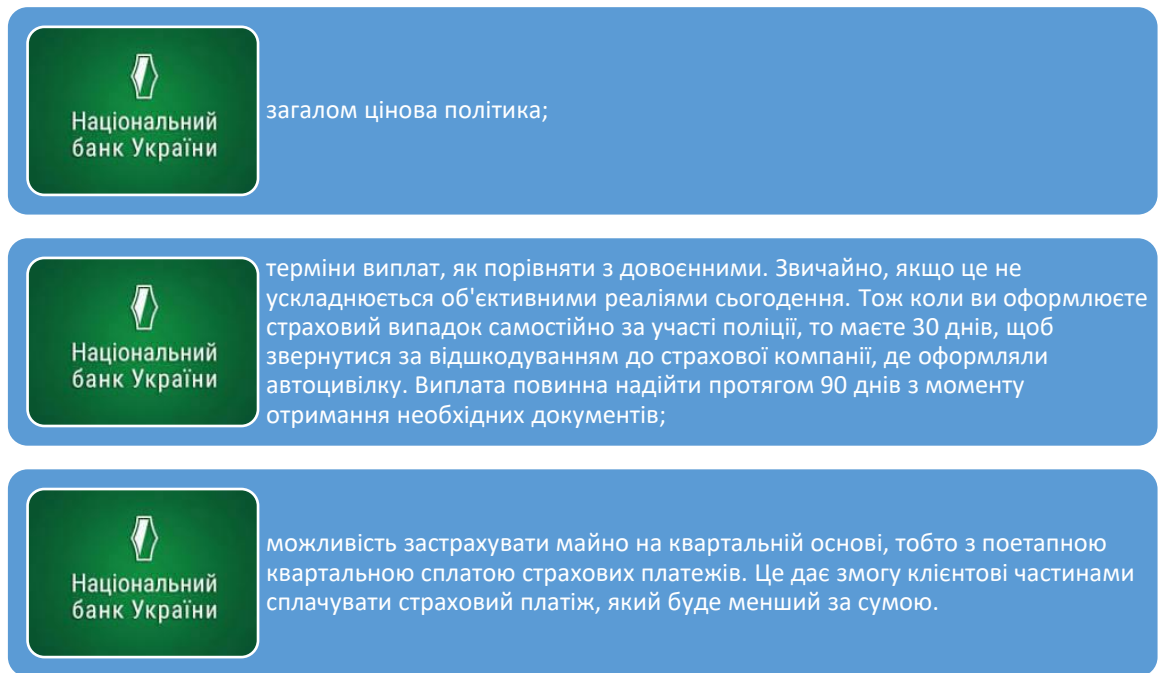


Рис.1.10 Пропозиції НБУ що залишити без змін у діяльності страхових компаній України.

Аналізуючи чинники представлені на рисунку 1.10 одним із ключових моментів чинників що не торкнулися змін, це збереження термінів виплат по страховому полісі, які були задекларовані у довоєнний період, це важливо, оскільки термін виплат є надзвичайно актуальним чинником.

Відповідно до чинного законодавства України, страхові брокери можуть здійснювати свою діяльність лише після реєстрації в державному реєстрі страхових брокерів, який формується та контролюється Державною фінансовою службою. У більшості країн законодавство, що регулює діяльність страхових посередників, прописує порядок їх реєстрації, вимоги до рівня підготовки та надання інформації, а також необхідність фінансових гарантій для покриття відповідальності, що виникає в процесі посередницької діяльності. Сам факт реєстрації посередника визначає наявність попереднього етапу отримання дозволу та кваліфікаційного випробування, що йому передує. Все залежить від критеріїв, яким повинен відповідати страховий посередник, а також від того,

наскільки складний процес оформлення. У цьому сенсі реєстрація здійснюється без встановлення вимог до реєстратора.

Від того, наскільки ефективно буде функціонувати цей механізм, залежить стабільність страхового ринку. В цілому основна відмінність між наданням послуг страховою компанією і страховими посередниками визначається тим, що посередники можуть зробити знижку і дати консультацію страховику. В даний час механізм взаємодії страхових компаній, страховиків і страхових брокерів в Україні тільки знаходиться на початковому етапі розвитку, він формується. Завдання страхових брокерів полягає в максимальному сприянні в залученні фінансових ресурсів страхових брокерів. Це робиться шляхом консультування страховиків з питань видів страхових продуктів, пропонованих різними страховими компаніями. Тобто йдеться про просування страхових продуктів на страховому ринку. Врегулювання збитків дає можливість залучити більше потенційних клієнтів до страхових компаній. Брокери також надають допомогу своїм клієнтам протягом усього терміну страхування. Завдання страхового брокера полягає не тільки в наданні послуг і консультацій, але і в разі настання страхового випадку він повинен контролювати виконання страховою компанією своїх зобов'язань щодо відшкодування збитків клієнта. Якщо страхова компанія не виконує ці зобов'язання, брокер повинен внести цю компанію в так званий «чорний список» і більше не рекомендувати її своїм клієнтам. Таким чином, своєю діяльністю брокер формує здорове конкурентне середовище між страховиками. Добросовісна конкуренція є важливим фактором стабільності страхового ринку. При цьому такі брокерські послуги можуть обійтися клієнту приблизно в 15-20% від ціни всієї страховки. Слід підкреслити, що брокер повинен усвідомлювати свою відповідальність перед страховим ринком, яка полягає в тому, щоб не знижувати ціни до неекономічного рівня. Фінансова стабільність страховиків важлива як для брокера, так і для його клієнта. Тобто, розвиток інституту страхових брокерів впливає на загальний розвиток страхового ринку в Україні, допомагає країні увійти на світовий страховий ринок і зайняти на ньому гідне місце. Однак на сьогоднішній день процес участі

страхових брокерів у страховому ринку України розвивається дуже повільно. Щоб розібратися в причинах цього, необхідно провести глибоке дослідження страхової банкрутства в Україні. Сучасне брокерство в Україні В цілому стан розвитку страхового брокерства в Україні характеризується такими аспектами, як кількість брокерів, співвідношення між кількістю брокерів і страхових компаній, розмір страхової премії, яка надійшла безпосередньо на поточний рахунок від брокера, частка ринку, яку обслуговують брокери. Протягом останніх п'яти років кількість страхових брокерів в Україні постійно зменшується. Цей факт повинен привернути увагу з боку страхового ринку і суспільства, адже по суті, інститут страхових брокерів, який дуже важливий для існування ринкових відносин, поступово зникає. В економічно розвинених країнах на одну страхову компанію припадає кілька десятків страхових брокерів, які обслуговують ринок. При цьому в Україні на кінець 2005 року в реєстрі Держкомфінпослуг було зареєстровано 80 брокерів, в яких

Балтійський журнал економічних досліджень подає наступну статистику. – вже 78 брокерів, у 2017 році – 69 брокерів, у 2018 році – 68 брокерів, у 2019 році – 65 брокерів, у 2020 році – 61 брокер, у 2011 році – 60 брокерів, у 2022 році – 59 брокерів. Для порівняння наведемо факти про інші країни. Наприклад, в маленькій Швейцарії зараз налічується близько 3000 зареєстрованих брокерів в сфері страхування. Як свідчать розрахунки експертів, страхові брокери в Україні обслуговують лише 5% страхового ринку. При цьому в США і Канаді вони працюють з 95% страхового ринку, в Італії – з 92%, в Німеччині – з 87%. У Західній Європі одну страхову компанію обслуговують 10 брокерів, а в Україні на 20 страхових компаній працює лише один брокер. Таким чином, в місті У Києві та Київській області налічується 42 брокери, що становить майже 64% від їх загальної кількості по відношенню до інших регіонів України. При цьому є цілі регіони, де ці установи практично повністю відсутні. В основному це Західна і Центральна Україна. Цей факт свідчить про нерівномірність розподілу страхових послуг у різних регіонах України. Необхідно підкреслити, що в Україні спостерігається розвиток відмови від страхування.[8].

В цілому основні тенденції такі. Перша полягає в тому, що страхування життя є найменш розвиненим. Це можна пояснити тим, що страхування життя не має настільки широко розвиненого рекламного сектора і його пропозиція на страховому ринку мінімальна. Протягом 2017–2022 рр. Динаміка страхування життя практично не змінилася. Друга полягає в тому, що на особисте страхування припадає 1,78% від усіх полісів, пропонованих брокерами. Маючи більшу частину підписання договорів, ніж у страхуванні життя, особисте страхування приносить більше прибутку безпосередньо брокерам і страховим компаніям. По-третє, провідну роль у страхуванні відіграє страхування майна. Це можна пояснити тим, що, по-перше, при отриманні кредиту в банку потрібна страховка, а по-друге, майно страхується на випадок виникнення стихійного лиха. Четверта – страхування відповідальності є найбільш поширеним видом страхування.

Так, за статистикою, близько третини страхових полісів на страховому ринку України продають брокери. Основними перевагами покупки поліса через брокерів є надання консультацій в процесі покупки поліса. Але найбільш корисними страхові брокери будуть тоді, коли страховий випадок настає відразу. В якійсь мірі інша ситуація і зі страховими агентами, які зацікавлені лише в продовженні максимальної кількості полісів. При цьому їх практично не цікавить, що буде далі з клієнтом. Ось чому багато страхових агентів видають себе за страхових брокерів з цією метою. Якщо агенти сьогодні намагаються представити себе як брокерів, то решта, в свою чергу, намагаються зблизитися з агентами. Більшість страхових брокерів сьогодні мають як брокерські, так і агентські структури. Так, в європейських країнах всі брокери зобов'язані страхувати свою відповідальність. А якщо застрахована особа зазнає збитків з їх вини, то вона може отримати фінансову компенсацію за полісом відповідальності. Але бувають випадки, коли брокери добровільно страхують свою відповідальність, щоб зберегти власний імідж і зробити свою діяльність безпечною. Були випадки, коли посередники самостійно виплачували компенсацію клієнтам. Вони вважають, що це дешевше, ніж втратити репутацію

на ринку. Тобто, основна проблема розвитку страхового посередництва полягає в тому, що на сьогодні проблеми з оплатою праці недостатньо визначені на страховому ринку. У світовій практиці винагорода узгоджується зі страховиком і розраховується з суми страхового платежу. Разом з тим, в Україні існують певні протиріччя в законодавстві щодо діяльності страхових брокерів на ринку.

Таким чином, згідно з чинним законодавством, плата за надання страхових послуг, комісіонер (брокер) надає послугу в порядку, визначеному сторонами в договорі.

Але йому надається право вираховувати належні йому за договором суми з надійшли на нього коштів (страховий платіж). Ось тут і виникає проблема щодо розрахунків з брокером, адже на шляху до цього є багато перешкод. Так, якщо брокер самотійно вважає суму з коштів, то у нього можуть виникнути проблеми зі страховою компанією або він може взагалі не отримувати винагороду. Такі протиріччя могли б привести до суду обох представників. Відбувається це тому, що, згідно з правовими нормами і нормами, брокер не має права підписувати договір зі страховиками і отримувати від них комісію.

Таким чином, проблеми, що виникають на брокерському ринку, в основному пов'язані з неефективною політикою держави, зокрема, відсутністю законів, актів, нормативних актів, які роз'яснюють, що повинен робити брокер у разі виникнення будь-яких протиріч зі страховими компаніями, іншими брокерами, клієнтами. Також існує проблема недовіри страховиків до вітчизняних брокерів, що призводить до зниження попиту на послуги, які вони надають тощо. Однак всі ці проблеми можна вирішити. З цією метою необхідно вжити кількох заходів. Перший – прийняти положення, які регулюють відносини між страховими брокерами та страховими компаніями, чітко регламентують модель їх взаємодії. Адже саме ця модель суттєво впливає на стабільність страхового ринку в цілому. По-друге, знайти шляхи вирішення проблеми підвищення страхової культури населення (наприклад, шляхом надання рекламних послуг з врахуванням категорій споживачів страхових послуг)

Третє – вирішення проблем, пов'язаних з появою іноземних брокерів на страховому ринку України. Насправді ринок страхових брокерів в Україні ще недостатньо розвинений, тому потребує суттєвих змін та реформ. Ліберальний шлях передбачає повний перехід до ринкових механізмів функціонування сфери як по відношенню до внутрішнього, так і до зовнішнього ринків. Поступовий розвиток передбачав захист національних компаній з боку держави до тих пір, поки вони не стануть конкурентоспроможними.

АНАЛІТИЧНО-РОЗРАХУНКОВИЙ РОЗДІЛ

2.1 Фінансово-економічний аналіз фінансової діяльності страхової компанії «Княжа».

Діяльність страховий компаній України в умовах нестабільності як раз дуже актуальна і необхідна діяльність, оскільки кількість ризиків збільшується і відповідно збільшується потреба у страхових послугах цих ризикованих ситуацій, особливо починаючи з 2022 року, оскільки є знищення і пошкодження рухомого і нерухомого майна фізичних і юридичних осіб. Розглянемо та проаналізуємо фінансово-економічну діяльність страхової компанії Княжа на прикладі та аналізі фінансового документа – баланс, який представлений у додатках(А).

У таблиці 2.1. представимо аналіз поточних фінансових активів діяльності компанії.

Таблиця 2.1.

Динаміка фінансово-економічних показників страхової компанії «Княжа» по поточних фінансових чинниках за період 2021-2024р.

Назва показника , од. виміру- (тис.грн)	2021р.	2022р.	2023р.	2024р.	Абсолютне відхилення	Темп росту
Поточні фінансові інвестиції	333578	581102	928857	1014406	680828	3.04
Гроші та їх еквіваленти	74234	161530	50045	81539	7305	1.1

Рахунки в банках	74234	161530	50045	81539	7305	1.1
Витрати майбутніх періодів			591	622	31	1.05
Частка перестраховика в страхових резервах	309474	463967	56345	77193	-232281	0.25
баланс	1485091	1939163	1782498	2179633	694608	1.5

Для кращої візуалізації дані представимо на рисунку 2.1.



Рис.2.1. Динаміка поточних фінансових активів страхової компанії Княжа за період 2021-2024рр.

Аналізуючи дані представлені у таблиці 2.1., та на рисунку 2.1, можемо сказати, що по статті поточні фінансові інвестиції маємо збільшену динаміку на показник 680828 тис.грн, що у темпі росту становить 3.0 коефіцієнта., тобто навіть в кризові роки, які почалися в 2022 році війною з росією, поточні фінансові інвестиції страхової компанії суттєво зросли. По статтях гроші та їх

еквіваленти, та відповідно рахунки в банках за період 2022-2024 років маємо позитивну динаміку на суму 7305 тис.грн, що у темпі росту становить коефіцієнт 1.1.

Проте є негативна динаміка по статті частка перестраховика у страхових резервах, за досліджуваний період ця сума знизилась на 232281 тис.грн, що у темпі росту становить 0.25 коефіцієнта.

Сума загального балансу за період 2021-2024р. по статті поточні фінансові активи діяльності страхової компанії Княжа становить суму 694608 тис.грн, що у темпі росту складає коефіцієнт 1.5.

Таблиця 2.2.

Представимо фінансово-економічні показники страхової компанії Княжа щодо необоротних активів діяльності за період 2022-2024р.

Назва показника , од. виміру- (тис.грн)	2021р.	2022р.	2023р.	2024р.	Абсолютне відхилення	Темп росту
Нематеріальні активи	10234	6550	4357	3823	-6411	0.37
Первісна вартість	24484	22407	13772	13935	-230549	0,06
Накопичена амортизація	14250	1587	9315	10112	-4138	0.7
Основні засоби(первісна вартість)	47380	56171	36192	36328	-11052	0.77
Інвестиційна нерухомість			23712	24934	1222	1.05

Для кращої візуалізації дані з таблиці 2.2. представимо на рисунку 2.2.

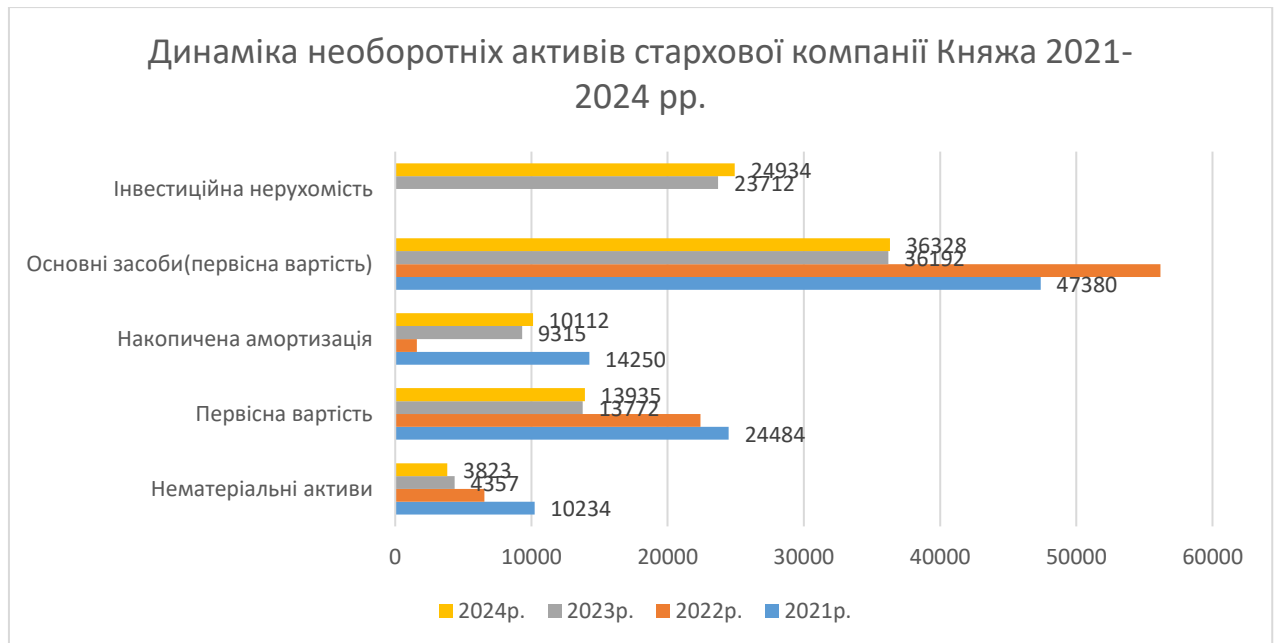


Рис.2.2. Динаміка необоротних активів страхової компанії Княжа за період 2021-2024р.

Аналізуючи дані з таблиці 2.2. та рисунку 2.2. можемо стверджувати, що по статтях необоротних активів досліджуваної страхової компанії бачимо негативну динаміку, наприклад по статті нематеріальні активи має зниження суми на чинник -6411 тис.грн, що у темпі росту становить коефіцієнт 0.37.

Також маємо зниження первісної вартості страхової компанії за досліджувані роки 2021-2024 на суму 230549 тис.грн, що у коефіцієнті становить 0,06. По статті накопичена амортизація за вказаний період сума знизилась на 4138 тис.грн, що у темпі росту становить 0.7 коефіцієнт. Також від'ємна динаміка спостерігається по чиннику вартість основних засобів – 11052 тис.грн, що у коефіцієнті становить 0.77. Позитивна динаміка спостерігається по чиннику інвестиційна нерухомість, за досліджуваний проміжок часу 2021-2024р зросла на показник -1222 тис.грн.

Таблиця 2.3

Представимо динаміку по оборотних запасах страхової компанії Княжа.

Назва показника , од. виміру- (тис.грн)	2021р.	2022р.	2023р.	2024р.	Абсолютне відхилення	Темп росту
Запаси виробничі	1091	1374	1375	814	-277	0.75
Дебіторська заборгованість за розрахунками за видами авансів	317	13656	3185	4796	4479	14.1
Інша поточна дебіторська заборгованість	2118	352	2146	2697	579	1.27

Для кращої візуалізації дані представимо на рисунку 2.3.



Рис.2.3. Візуалізація динаміки фінансово-економічної діяльності страхової компанії Княжа по оборотних запасах за період 2021-2024р.

Як видно з даних представлених в таблиці 2.3., та на рисунку 2.3. маємо негативну динаміку по статті запаси виробничі на суму 277 тис.грн, що у коефіцієнті темпу росту складає 0.75. Дебіторська заборгованість за видами розрахунків зросла значно за досліджуваний період 2021-2024р. на суму 4479 тис.грн, що у коефіцієнті темпу росту складає 14, тобто фахівцям і керівникам страхової компанії Княжа слід вжити заходів щодо зменшення дебіторської заборгованості перед компанією.

У наступній таблиці 2.4. представимо динаміку економіко-фінансової діяльності щодо власного капіталу досліджуваної страхової компанії.

Таблиця 2.4.

Фінансово-економічні показники щодо капіталу страхової компанії
Княжа за досліджуваний період 2021-2024р.

Назва показника , од. виміру- (тис.грн)	2021р.	2022р.	2023р.	2024р.	Абсолютне відхилення	Темп росту
Зареєстрований пайовий капітал	12964	12964	12964	12964	0	
Капітал у дооцінках	29036	22874	25891	18780	-10256	0.65
Додатковий капітал	529570	529608	529608	529608	38	1.0
Резервний капітал	13594	7615	7615	5386	-8208	0.4
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	(257828)	(292016)	(252029)	(349370)	-91542	0.14
Інші резерви	5496	-	7654	20553	14727	2.68
Страхові резерви			1250066	1643751	393685	1.3

Для кращої візуалізації дані таблиці 2.4., представимо на рисунку 2.4.



Рис 2.4. Динаміка по власному капіталу страхової компанії Княжа за період 2021-2024р.

Аналізуючи дані, представлені у таблиці 2.4., та на рисунку 2.4., можна стверджувати, що сума по зареєстрованому власному капіталу страхової компанії Княжа на протязі досліджуваного періоду становить 12964 тис.грн, що є позитивним моментом. Суми по додатковому капіталу страхової компанії дещо коливались за період 2021-2024 року, але ці коливання не значні і становлять суму 38 тис.грн. що у коефіцієнті темпу росту становить 1.0, тобто сума майже не змінювалась. Резервний капітал досліджуваної компанії за досліджуваний період знизився на суму 8208 тис.грн, що є дещо негативною тенденцією. Загалом за досліджуваний період страхова компанія Княжа має нерозподілений збиток, за всі роки 2021-2024, причому сума збитку зросла на 91542 тис.грн., що є негативною динамікою. Проте позитивна динаміка спостерігається по статті інші резерви на суму 14727 тис.грн. Також позитивною тенденцією економічного розвитку досліджуваної страхової компанії є збільшення страхових резервів з 2023 по 2024 рік на суму 393685 тис.грн, що у темпі росту складає коефіцієнт 1.3.

Таблиця 2.5.

Динаміка фінансово-економічних показників діяльності страхової компанії Княжа згідно звіту про фінансові результати(додаток В).

Назва показника, од. виміру- (тис.грн)	2021р.	2022р.	2023р.	2024р.	Абсолютне відхилення	Темп росту
Чисті зароблені страхові премії	798278	714165	306393	451132	-347146	0.57
Премії підписані, валова сума	1228700	1062824	384008	543507	-685193	0.44
Премії передані у перестархування	413644	281757	44933	67283	-346361	0.16
Зміна резерву незароблених премій	(64510)	(95635)	(25092)	(32683)	-31827	0.51
Собівартість реалізованих послуг	224293	180908	-	-	-43585	0.81

Для кращої візуалізації дані з таблиці зобразимо на рисунку 2.5.

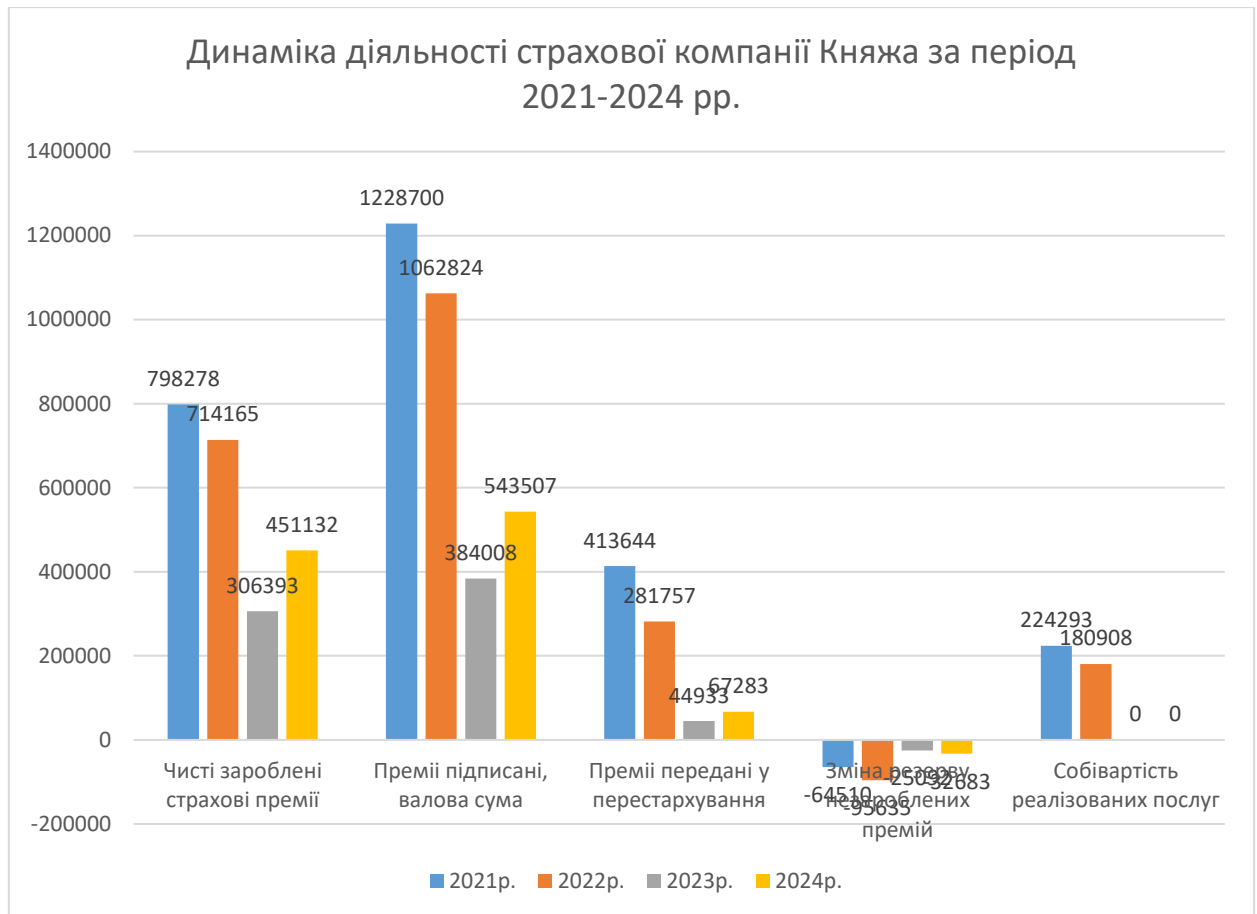


Рис.2.5. Динаміка основних фінансово-економічних показників страхової компанії «Княжа» за досліджуваний період 2021-2024р.

Аналізуючи дані представлені у таблиці 2.5., та на рисунку 2.5., можемо сказати що по показнику чисті зароблені страхові премії за досліджуваний період маємо негативну динаміку в сумі – 347146 тис.грн, що у темпі рості складає коефіцієнт 0.57. По чиннику – премії підписані, валова суму також маємо негативну тенденцію в сумі -685193 тис. грн, що у темпі росту складає коефіцієнт 0.44., по статті – премії передані у перестрахування також є зниження показників за період 2021-2024р, на суму -346361 тис.грн, що у темпі росту складає коефіцієнт 0.16. Зміна резерву незароблених премій за вказаний період має негативні динамічні відхилення на суму -31827 тис.грн., що у темпі росту становить коефіцієнт 0.51. Аналізуючи такий чинник як собівартість послуг страхової компанії Княжа маємо дані згідно звітів тільки за 2021-2022 роки, і за цей період собівартість незначно, але знизилась на показник -43585 тис.грн, що становить коефіцієнт 0,8 темпу росту даного чинника.

У наступній таблиці 2.6 представимо інформацію динаміку активів компанії страхової Княжа

Таблиця 2.6.

Відображення економічних чинників досліджуваної страхової компанії за період 2021-2024р.

Назва показника , од. виміру- (тис.грн)	2021р.	2022р.	2023р.	2024р.	Абсолютне відхилення	Темп росту
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	293368	303186	133639	205631	-87737	0.7
Валовий прибуток	280617	230071	172754	245501	-35116	0.87
Дохід(витрати) від зміни інших страхових резервів	(52841)	(2044)	7629	(7914)	-44927	0.15
Зміна інших страхових резервів, валова сума	(121542)	(12631)	2240	(29963)	-91579	0.25
Зміна частки перестраховування в інших страхових резервах	68701	10587	5389	22049	-46652	0.32

Для кращої візуалізації дані з таблиці представимо на рисунку 2.6.

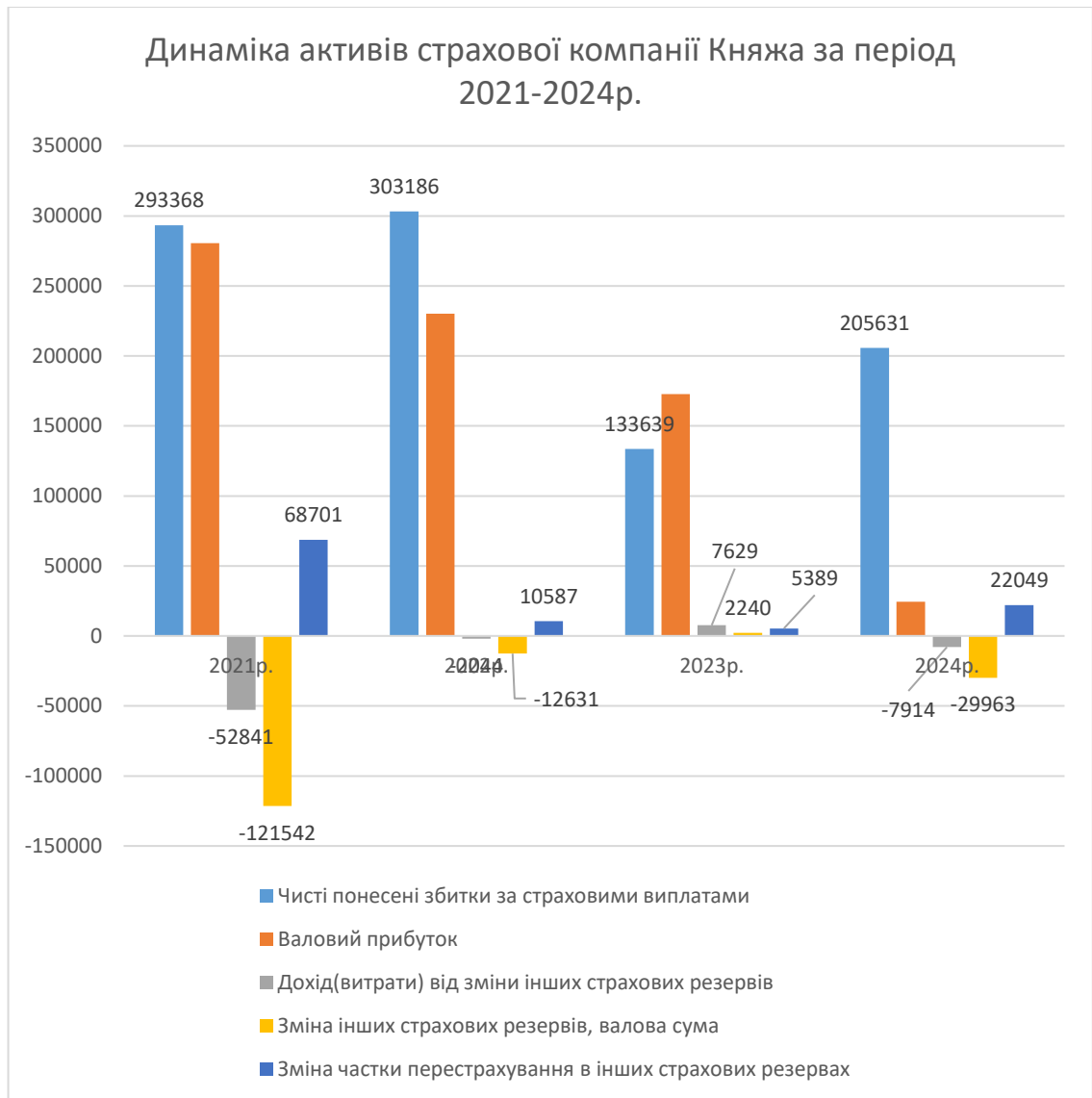


Рис.2.6. Динаміка по основним активам страхової компанії Княжа за період 2021-2024р.

Аналізуючи дані представлені у таблиці 2.6., та на рисунку 2.6. можемо стверджувати, що за показником чисті понесені збитки за страховими виплатами зменшились на суму 87737 тис.грн, що у коефіцієнті темпу росту становить 0.7., що є загалом позитивним моментом у діяльності фірми. Валовий прибуток компанії за досліджуваний 2021-2024 рік зменшився на суму 35116 тис.грн, що становить 0.87 коефіцієнта темпу росту. Якщо аналізувати такий показник, як дохід(витрати) від зміни інших страхових резервів, то згідно представлених даних маємо все таки витрати по всіх роках з 2021 по 2022 рік і 2024 рік, проте у 2023 році страхова компанія Княжа отримала все таки прибуток у розмірі 7629 тис.грн. По показнику зміна інших страхових резервів маємо нисхідну динаміку

і від’ємне значення на суму 91579 тис.грн., По показнику зміна частки перестраування по інших резервах маємо негативну динаміку на суму 46652 тис.грн.

У таблиці 2.7 представимо витратні статті фінансово-економічної діяльності досліджуваної страхової компанії «Княжа».

Таблиця 2.7.

Динаміка по витратних статтях діяльності досліджуваної компанії страховика –Княжа.

Назва показника , од. виміру- (тис.грн)	2021р.	2022р.	2023р.	2024р.	Абсолютне відхилення	Темп росту
Адміністративні витрати	69638	55996	12182	15947	-53691	0.22
Витрати на збут	321427	257700	143780	213638	-107789	0.66
Інші операційні витрати	24871	24151	11506	17139	-7732	0.7

Для кращої візуалізації дані таблиці 2.7. представимо на рисунку 2.7.

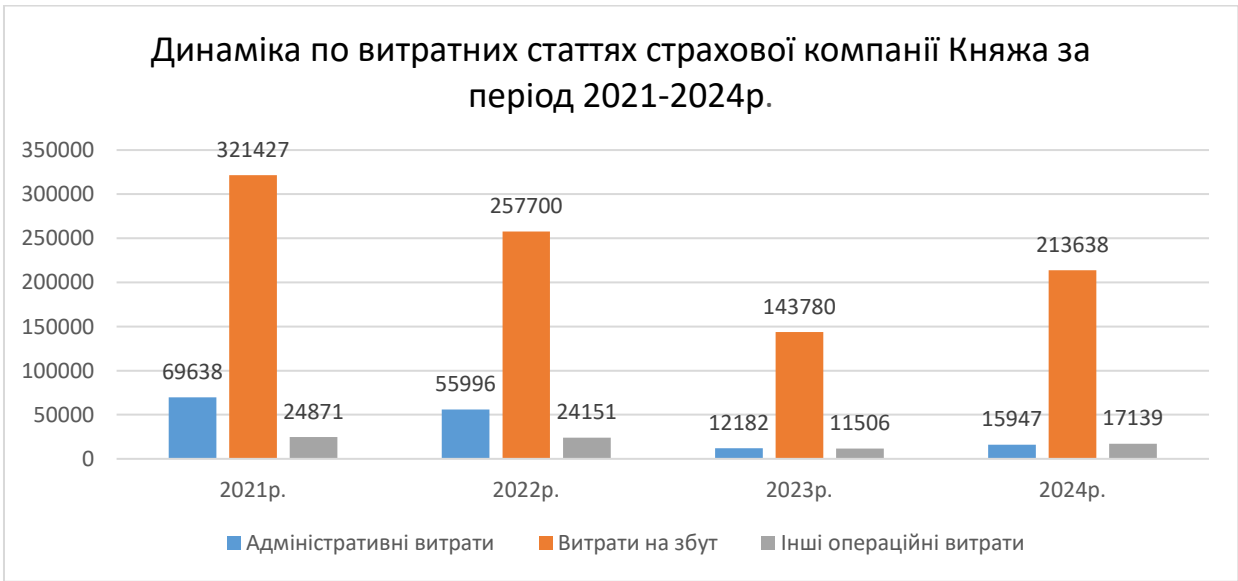


Рис. 2.7 Динаміка по витратних статтях страховика – Княжа за період 2021-2024р.

Аналізуючи представлені дані у таблиці 2.7. та на рисунку 2.7 можемо стверджувати, що адміністративні витрати за досліджуваний період зменшились на величину -53691 тис.грн, що у коефіцієнті становить 0.22. Витрати на збут знизились на суму 107789 тис.грн, що у коефіцієнті темпу росту становить 0.66. Інші операційні витрати також знизились на суму 7732 тис.грн.

Таблиця 2.7.

Динаміка фінансово-економічних показників страхової компанії Княжа за період 2021-2024р.

Назва показника , од. виміру- (тис.грн)	2021р.	2022р.	2023р.	2024р.	Абсолютне відхилення	Темп росту
Фінансовий результат від операційної діяльності: Прибуток(збиток)	(13730)	15080	12915	(9137)	-5493	0.67
Інші фінансові доходи	98455	65083	69504	54181	-44274	0.55
Фінансові витрати	539	330	4359	7758	7210	14.4

Для кращої візуалізації дані представимо на рисунку 2.8.

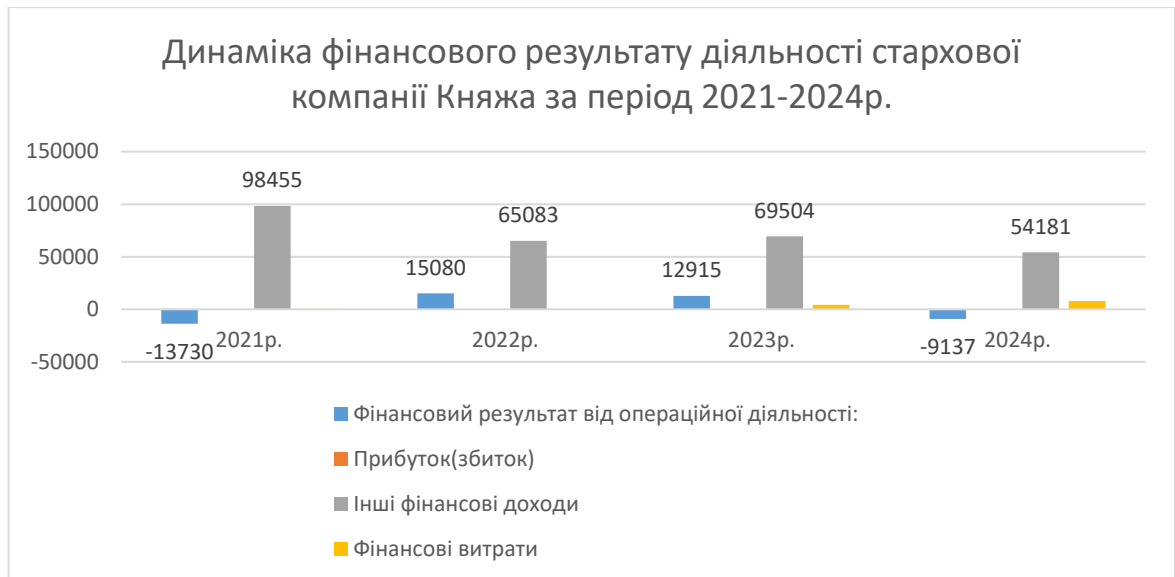


Рис.2.8. Динаміка фінансового результату діяльності страхової компанії Княжа.

Аналізуючи дані представлені в таблиці 2.8. та на рисунку 2.8. можна сказати що по чиннику фінансовий результат діяльності страховика «Княжа» має місце збиток у 2021 році, та у 2024 році, а у 2022 та 2023 роках страхова компанія завершила фінансовий рік з прибутком. Але загалом за вказаний період 2021-2024 році є негативна динаміка по чиннику фінансовий результат від операційної діяльності на суму – 5493 тис.грн, що становить 0.66 коефіцієнта темпу росту. Також негативна динаміка є по показнику інші фінансові доходи на суму – 44274 тис.грн, що у темпі росту становить коефіцієнт 0.55. Загалом фінансові витрати за досліджуваний період зросли на суму 7210 тис.грн, що у темпі росту становить 14.4., тобто можна стверджувати, що витрати страхової Компанії Княжа за період 2021-2024 рік, суттєво зросли аж в 14.4. рази, але це свідчить що були виплачені страхові витрати, та про те що страхові послуги під час військового стану значно зросли, і ринок страхових послуг загалом в Україні динамічно розвивається, хоча на нашу думку, тут потрібно розширювати спектр послуг, наприклад – пош кодження майна рухомого та нерухомого від військових подій, та компенсувати дані витрати частково за сприяння держави, оскільки поки це в Україні не відбувається.

Проаналізуємо ще також другий розділ звіту про фінансовий результат а саме сукупний дохід. Фінансово-економічні данні по даному чиннику представимо у таблиці 2.8.

Таблиця 2.8.

Динаміка по сукупному доходу страхової компанії Княжа за період 2022-2024р.

Назва показника , од. виміру- (тис.грн)	2021р.	2022р.	2023р.	2024р.	Абсолютне відхилення	Темп росту
Дооцінка(уцінка)фінансових інструментів	19472	8216	1326	(444)	-18146	0.07
Інший сукупний дохід по оподаткуванню	19155	4992	1326	(444)	-17829	0.07
Податок на прибуток пов'язаний з іншим сукупним доходом	3448	898	1244	1974	-1474	0.57
Сукупний дохід	60281	43124	90293	1129	-59152	0.02

Для кращої візуалізації дані таблиці 2.8 представимо на рисунку 2.8

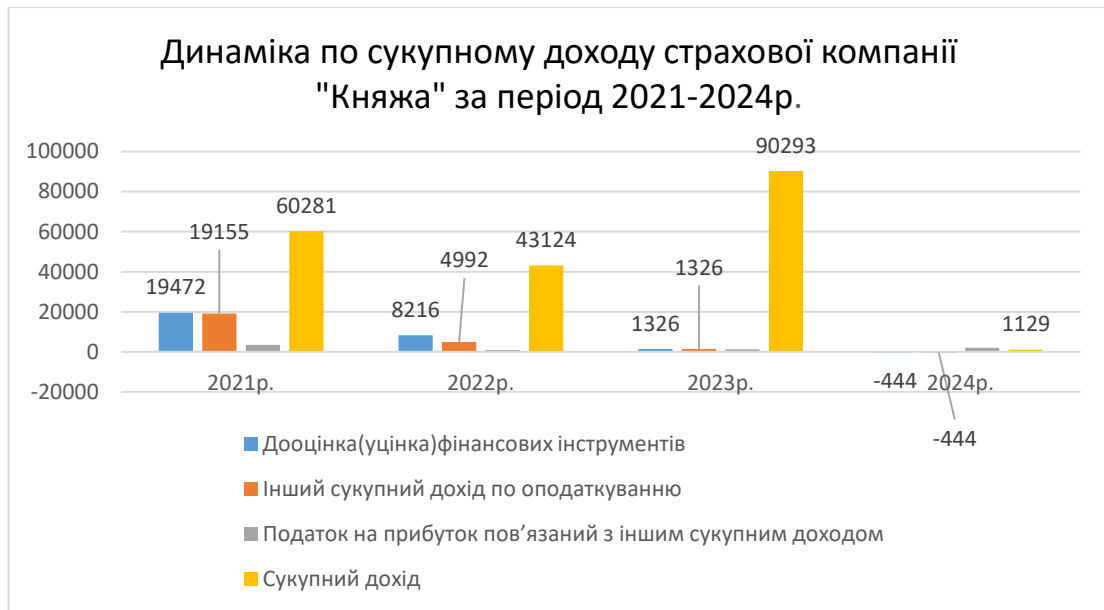


Рис.2.8. Динаміка по сукупному доходу страхової компанії «Княжа» за період 2021-2024р.

Аналізуючи дані представлені у таблиці 2.8., та на рисунку 2.8., можна стверджувати, що за період 2021-2023 рік дооцінка страховика зменшилась на суму 18146 тис.грн, що у коефіцієнті росту становить 0.07. Інший сукупний дохід за цей же період фінансової діяльності страхової компанії «Княжа» становить від'ємне число 17829 тис.грн, що вказує на негативну динаміку функціонування щодо отримання інших сукупних доходів. Відповідно негативну динаміку має показник- податок на прибуток з сукупного доходу страховика, та за досліджуваний період становить –від'ємне число 1474 тис.грн, що у темпы росту становить коефіцієнт 0.55. Загалом по сукупних доходах страхової компанії маємо від'ємну динаміку на суму 59152 тис.грн.

Здійснимо аналіз по третьому блоку звіту про фінансовий результат діяльності страхової компанії Княжа по елементах операційних витрат. Дані представимо у таблиці 2.9.

Таблиця 2.9.

Динаміка елементів операційних витрат страховика «Княжа».

Назва показника , од. виміру- (тис.грн)	2021р.	2022р.	2023р.	2024р.	Абсолютне відхилення	Темп росту
Матеріальні затрати	6911	4634	4506	4572	-2339	0.67
Витрати на оплату праці	105899	119662	130400	174079	68180	1.64
Відрахування на соціальні заходи	22051	24786	26032	33362	11311	1.51
амортизація	15526	13249	9873	99635	84109	6.42
Інші операційні витрати	368369	59167	252307	328568	-39801	0.89

Для кращої візуалізації дані представимо на рисунку 2.8.



Рис.2.8. Динаміка елементів операційних витрат страхової компанії Княжа за період 2021-2024р.

Аналізуючи дані представлені у таблиці 2.8., та на рисунку 2.8., можна сказати що матеріальні затрати за вказаний період зменшились на суму 2339 тис.грн, що у темпі росту складає коефіцієнт 0,67. Витрати на оплату праці за досліджуваний період 2021-2024 зросли на суму 68180 тис. грн., що в коефіцієнті темпу росту становить 1.64, тобто за чотири роки зарплата працівників, які

працюють на ринку страхування зросла суттєво в 1.64 рази. Відповідно приблизно в цій амплітуді збільшились відповідно відрахування на соціальні заходи а саме на суму 11311 тис.грн, що у темпі росту становить коефіцієнт 1.51. Амортизація по основних засобах страхової компанії зросла на суму 84109 тис.грн, що у темпі росту становить 6.42. Інші операційні витрати знизились на суму 39801 тис.грн, що у темпі росту становить 0.89.

Аналіз діяльності страхової компанії Княжа в умовах зовнішніх загроз є актуальним питанням для виявлення закономірностей фінансово-економічної діяльності та також проблемних аспектів з метою моніторингу та прийняття адекватних управлінських рішень. У таблиці 2.5 представимо динаміки активів страховика для детальнішого аналізу.

Таблиця 2.9.

Динаміка нематеріальних активів досліджуваної страхової компанії за період 2021-2023 роки.

Назва показника (тис.грн)	2021р	2022р.	2023р.	Абс.відх	Темп росту
Активи (всього)	1088139	1334613	1782498	1673659	1.64
Грошові кошти та їх еквіваленти	8734	49670	50045	41311	5.73
Депозити в банках	191758	219810	247361	55603	1.29
Інвестиції в боргові цінні папери	423063	596884	681496	252433	1.61
Активи за договором перестрахування	57859	61174	56338	-1521	0.97
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондів	334638	329094	656257	321619	1.56
Інвестиції в асоційовані та інші підприємства	10252	11124	12242	1990	1.19
Передоплати та інші активи	3125	2758	5946	2821	1.9
Основні засоби	47380	56171	36192	-11188	0.76
Не матеріальні активи	5063	330	4357	-706	0.86

Для кращої візуалізації, статистичні дані представимо на рисунку 2.9.



Рис.2.9. Динаміка активів страхової компанії за період 2021-2023рр.

Здійснюючи аналіз представлених даних, можемо стверджувати, що загалом активи компанії, можна сказати за кризові роки зросли на 1673659 тис.грн, що є достатньо позитивною динамікою у фінансово-економічній діяльності компанії за вказаний період. Достатньо дали приріст такі показники, як гроші та їх еквіваленти на суму – 41311 тис.грн. що у темпі росту становить 5,73 рази. На суму 55603 тис.грн збільшились депозити в банках, що у коефіцієнті становить 1.29 приросту. Також позитивна динаміка приросту інвестицій в боргові цінні папери, за вказаний період на суму – 252433 тис.грн, що у темпі росту має значення -1.61 коефіцієнту. Від’ємна динаміка за позицією – договори перестрахування на суму – 1521 тис.грн. Надзвичайно позитивним моментом здійснення фінансово-економічної діяльності компанії та підвищення її ліквідності та диверсифікації – це збільшення суми за чинником- залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах на сумку 321619 тис.грн.

Також маємо приріст по позиції – інвестиції в асоційовані та спільні підприємства, що сутево розширяє інвестиційний портфель страхової компанії,

то збільшення маємо на суму – 1990 тис.грн, що у темпі росту склало коефіцієнт 1.16. Маємо спадну динаміку по показниках – основні засоби на суму -11188 тис.грн, та не матеріальні активи, спад на суму -706 тис.грн. Проте запаси підприємств зросли на 284 тис.грн, що ж позитивною динаміку діяльності.

Таблиця 2.10.

Динаміка фінансово-економічної діяльності страхової компанії по зобов'язаннях.

Назва показника (тис.грн)	2021р	2022р.	2023р.	Абс.відх	Темп росту
Зобов'язання	735021	976202	1333795	598774	1.81
Зобов'язання за договорами страхування	677984	883361	1194218	16234	1.76
Зобов'язання за договором перестрахування	28045	68692	55848	27803	1.99
Зобов'язання з податку на прибуток	7953	2279	20349	12396	2.56
Інші зобов'язання	20080	19623	63380	43300	3.16

Візуалізуємо дані статистичні показники досліджуваної страхової компанії та представимо на рисунку 2.10.

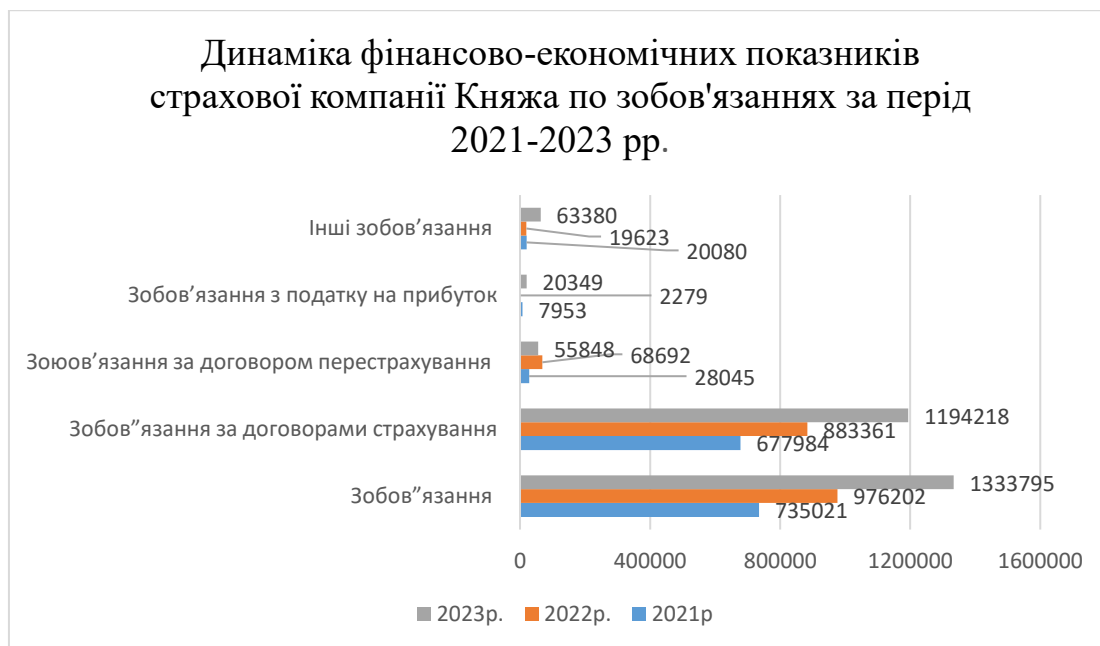


Рис.2.10. Динаміка фінансово-економічних показників страхової компанії Княжа по зобов'язаннях за період 2021-2023 рр.

Аналізуючи дані представлені у таблиці 2.2. та на рисунку 2.2 можна сказати, що загальна сума по зобов'язаннях страхової компанії Княжа за досліджуваний період зросла на суму 598774 тис.грн, тобто зросли та сума виплат, яку згідно договорів страхування по основних видах діяльності страхова компанія мала виплатити своїм клієнтам, це вказує на деяку проблематику в роботі з клієнтами. В тому числі збільшилась сума по позиції- зобов'язання по договорах страхування в розмірі 16234 тис.грн, що у темпі росту становить 1.76 коефіцієнта.

Зросла динаміка по позиції – зобов'язання по договорах перестраховання, а саме в розмірі – 27803 тис.грн. що у коефіцієнті становить – 1.99, тобто подвоїлась майже за вказаний період. Негативна зміна показника в сторону збільшення по чиннику- зобов'язання з податку на прибуток за період 2021-2023 років ця сума зросла на показник- 12396 тис.грн. що в коефіцієнті - 2.56. Така ситуація є негативною для фінансово-економічної діяльності. Та в складний для країни час вчасна сплат податків є обов'язковою умовою на нашу думку. Тому менеджерам страхової компанії слід більш детально звернути увагу на таку статистику, для виправлення даної ситуації, та подальшому моніторингу.

Також зросла сума по інших зобов'язаннях та становить – 43300 тис.грн, та найбільший розмір темпу росту – 3.16 коефіцієнта.

2.2. Проведення SWOT- аналізу діяльності страхової компанії «Княжа».

Після детального проведеного фінансового аналізу діяльності компанії, визначимо сильні та слабкі сторони діяльності страховика. Дана методика є актуальна, оскільки виявляє приховані можливості діяльності страхової компанії, та дає змогу акцентувати на виявлених недоліках фінансово-економічної діяльності, з метою усунення виявлених недоліків.

Таблиця 2.8.

SWOT-аналіз діяльності страхової компанії «Княжа».

Сильні сторони (Strengths)	Слабкі сторони (Weaknesses)	Можливості (Opportunities)	Загрози (Threats)
1 Лідируючі позиції на страховому ринку України	1. величезна конкуренція на ринку надання страхових послуг.	1. Цифровізація страхових послуг значно розширяє географію надання страхових послуг.	1. Військова інтервенція в Україні пошкодила офісні приміщення страхової компанії на Сході України.
2. Розвинена мережа офісів по всій території України, та охоплення страховими послугами значний відсоток споживачів.	2. Населення України ще не має такої «європейської» звички мати страхові поліси для убезпечення різних сфер життя.	2. Стан ризиків під час війни спричинив попит на нові види страхування, які страхова компанія «Княжа» може надавати.	2. Різке зниження купівельної спроможності споживачів зумовлює зменшення отримання прибутків для страхової компанії.
3. Достатньо вагомий статутний капітал та можливість залучення коштів страховиків як внутрішня інвестиції компанії	3. Низька купівельна спроможність споживачів не дозволяє оформляти додаткові страхові послуги.	3. Можливо вихід на нові європейські ринки надання страхових послуг, при євроінтеграційних процесах національної економіки.	3. В зв'язку з окупацією значної території України зменшення ринку надання страхових послуг
4. Довіра споживачів до страхової компанії «Княжа», завдяки репутаційним напрацюванням, та значному обсягу по часу діяльності на	4. Військові події на території України забрали «східні» напрямки страхових компаній.	4. Через цифровізацію ринку надання страхових послуг, та розширення застосування штучного інтелекту, на нашу думку роль страхового агента	4. Інфляція зменшує рівень дохідності компанії

страховому ринку України		може спокійно виконувати ІІІ.	
5. Часткова цифровізація надання страхових послуг, коли споживач може на спеціальній платформі оформити сам собі вигідну для нього страхову пропозицію.	5. На Сході України є значні руйнування офісних приміщень страхової компанії, та звільнення відповідно працівників.	Залучення страхових коштів клієнтів можна розглядати як внутрішні інвестиції для компанії, і відповідно можливість додаткової інвестиційної діяльності, що буде приносити додаткові дивіденди для страховика.	Значна конкуренція на ринку надання страхових послуг зменшує також прибутковість компанії, але це є позитивним для кінцевого споживача, бо ціни на надання страхових послуг є ринкові
6. Невизначена ситуація внутрішньо політична та зовнішньо політична спричинила значний попит на страхові послуги національного ринку, які як лідер ринку страхова компанія «Княжа» успішно задовільняє.	6. Є додаткові витрати які проаналізувавши можна скоротити, таким чином зменшити негативну динаміку на витратах страхової компанії.		Недосконале законодавче поле не враховує всіх змін часу, тому зменшує можливості діяльності по наданню додаткових страхових послуг для населення під час військової інтервенції

Проаналізувавши таблицю Swot- аналізу можемо стверджувати, що і страхової компанії «Княжа» переважають і мають вагу сильні сторони такі як:

- ✓ лідируючі позиції на ринку надання страхових послуг;
- ✓ напрацьована достатньо велика клієнтська база страховика;
- ✓ впізнаваний бренд страхової компанії «Княжа», та хороша репутація на ринку надання страхових послуг, в зв'язку із виконанням всіх зобов'язань перед клієнтом.

- ✓ Цифровізація страхових послуг, та можливість споживачу на спеціальних платформах оформити потрібну страхівку швидко та якісно, що розширяє клієнтську базу і відповідно прибуткові статті діяльності компанії.

Що стосується нових можливостей то на нашу думку використання сучасних технологій та створення чат боту для компанії з використанням штучного інтелекту дозволить зменшити статті по оплати праці для страхових агентів, відповідно відрахувань на соціальні заходи, які ідуть паралельно з витратами на фонд заробітної плати, що в свою чергу можуть здешевити вартість страхівки при цьому якість надання страхової послуги тільки покращиться.

Що стосується загроз, то звичайно робота страхової компанії «Княжа» як і всіх українських компанії під час військового стану, значно ускладнює роботу ,але знову ж таки цифровізація надання страхових послуг та застосуванні ШІ може до деякої міри усунути людський чинник, але знову ж таки при доступі до електроенергії та Інтернету що також деколи є проблематичним в деяких регіонах України.

ПРОЕКТНО-РЕКОМЕНДАЦІЙНИЙ РОЗДІЛ.

3.1 Дослідження діяльності страхових компаній у міжнародному форматі, досвід та перспектива, міжнародні особливості екстрахування.

Аналізи, зокрема Глобальний огляд ОЕСР щодо фінансування сталого розвитку 2025 року, фіксують критичний розрив між доступними ресурсами та потребами у фінансуванні Цілей сталого розвитку. Згідно з прогнозами, у наступні п'ять років цей розрив може досягти майже 7 трильйонів доларів США, а основною причиною цього дефіциту є необхідність фінансування адаптаційних і запобіжних заходів у відповідь на кліматичну кризу. Отже, виникає потреба в розробці нових фінансових моделей, які базуються на принципах екофінансування: зосередження на екологічній доцільності, ефективній мобілізації капіталу та підтримці сталих ініціатив. У цьому контексті страхування виступає не просто як інструмент реагування, а як активний учасник екосистеми фінансової стійкості. Дані показують, що лише за останні п'ять років щорічні страхові збитки від природних катастроф стабільно перевищували 100 мільярдів доларів США, а до кінця цього року очікується, що ця цифра перевищить 200 мільярдів.[12].

Інтеграція еко-фінансових механізмів у страхову діяльність насправді є не тільки трендом чи "адаптацією до ESG наративів", а вимогою часу. Йдеться про нову філософію управління ризиками, яка базується на прогнозуванні загроз, а не на їх пасивному усуненні. Такий підхід вимагає від страхових компаній інвестувати в сталі рішення, брати участь у фінансуванні проектів з адаптації до змін клімату, впроваджувати критерії ESG при оцінці клієнтів, ризиків та портфелів. Саме така стратегія може забезпечити як фінансову стійкість, так і соціальну значущість галузі в нових умовах. Дійсно, в умовах трансформації глобального фінансового ландшафту підходи, зосереджені на екологічній та соціальній відповідальності, набувають дедалі більшого значення. Саме логіка

розвитку глобальної фінансової системи все ясніше свідчить про необхідність зміщення пріоритетів із короткострокового прибутку на довгострокову стійкість. Саме тут на перший план виходить еко-фінансування – концепція, яка, хоча поки що не має чіткої формальної дефініції в законодавстві України, все більше обговорюється в аналітичних та наукових колах як один з ключових інструментів для реалізації концепції сталого розвитку. Стає зрозумілим, що наступні інструменти стали поширеними на ринку "зелених фінансів" у світі: "зелені облігації", зокрема сталеві, кліматичні, боргові (з покриттям та без покриття. Підхід ESG, який все більше використовується в страховій галузі, базується на трьох ключових компонентах: екологічний — зосереджується на впливі діяльності компанії на навколишнє середовище, включаючи споживання ресурсів, викиди парникових газів та збереження екосистем; соціальний — охоплює етичну взаємодію з усіма зацікавленими сторонами: працівниками, клієнтами, громадами, партнерами, формуючи довіру та справедливість у соціальних відносинах; управління — передбачає прозору, ефективну систему корпоративного управління, яка забезпечує контроль, підзвітність, боротьбу з корупцією та стратегічне бачення в дусі сталого розвитку.); "зелені кредити та позики" (також еко-кредити); "погодні деривативи" [8]. У цьому контексті еко-фінансові механізми слугують не тільки джерелом фінансових ресурсів, але й каталізатором структурних змін в страхуванні. Вони стають механізмом, через який індустрія управління ризиками може інтегрувати сучасні виклики сталого розвитку у свої операційні, аналітичні та стратегічні практики. У наш час, коли кліматичні катастрофи вже не є просто гіпотетичним ризиком, а реальністю, яка вже відображається на рівні страхових виплат, впровадження ESG факторів у оцінку ризиків, розробку страхових продуктів та інвестиційні портфелі є критично важливим для підтримки як прибутковості, так і соціальної легітимності галузі. Зрештою, трансформація еко-фінансування з вузько спеціалізованого підходу до комплексної парадигми, що включає екологічні, соціальні та управлінські аспекти, є природною відповіддю на нову реальність. І це вже не питання "чи впроваджувати", а "як впроваджувати ефективно". І це

сектор страхування – з його природною роллю у зменшенні ризиків – має потенціал стати лідером у формуванні еко-фінансової стійкості в контексті ESG та сталого розвитку. Сьогодні фінансовий сектор давно вийшов за межі пасивної участі в економічних трансформаціях. Він все більше виконує роль рушія системних змін, перш за все через мобілізацію капіталу, необхідного для екологічної трансформації економіки. Роль фінансів у забезпеченні сталого розвитку проявляється не тільки в банківському кредитуванні чи інвестиціях, але й у створенні екосистеми фінансових інструментів, до якої також входять інноваційні страхові механізми. У цьому контексті ми зазначаємо, що вчені Чала В., Демілов Б. досить красномовно відзначили у своєму дослідженні, що "зелений фінансовий сектор повинен бути інтегрований в загальну економічну політику для досягнення більш сталого та збалансованого розвитку" [3]. Станом на сьогодні, світ стикається з вражаючим дефіцитом фінансування для Цілей сталого розвитку: кожного року потрібно до 5 трильйонів доларів США, щоб задовольнити цю потребу. Хоча державні кошти відіграють основну роль, саме приватні інвестиції можуть стати головною рушійною силою змін. Але для цього фінансовий сектор має перестати бути просто реактивним і стати проактивним – таким, що формує нові ринки, інвестує у сталу інфраструктуру та розвиває продукти та моделі, орієнтовані на ESG. Водночас, як зазначає Хелемський В., «фінансування капітальних інвестицій для сталого розвитку є стабільною системою, інтегрованою в міжнародний простір, здатною протистояти викликам, розвиватися та сприяти сталому розвитку країни» [7].

3.2 Моделювання діяльності основних страхових компаній України інструментарієм економіко-математичного моделювання.

Застосування інструментарію статистичного аналізу, а також кластерного аналізу є досить актуальні наукові методи для дослідження фінансових структур з метою покращення та вдосконалення фінансового стану об'єкту.

Таким чином, *кластерний аналіз* – це сукупність методів класифікації багатомірних спостережень або об'єктів, заснованих на визначенні поняття

відстані між об'єктами з наступним виділенням з них груп, "згустків" спостережень (кластерів, таксонів).[1].

Кластерний аналіз здійснювався на основі вхідних даних страхових компаній за розміром на ринку страхування фінансових ризиків за 2024 рік таких компаній, як «Княжа», «Аска», «Арсенал Страхування», «Альфа Страхування» і «Уніка».

Таблиця 3.1.

Топ страхових компаній за розміром на ринку страхування фінансових ризиків за 2024 рік

№	Страхова компанія	Частка перестраховика в страхових резервах, тис. грн	Вага в портфелі страховика, %	Поточні фінансові інвестиції, тис. грн
1	Княжа	463 967,00	65,00%	581 107,00
2	Аска	0,00	28,00%	3 064
3	Арсенал Страхування	193 960,00	4,70%	0,00
4	Альфа Страхування	14 138	11,20%	55 104
5	Уніка	22 7491	8,32%	11 375,00

Початковим етапом проведення кластерного аналізу фінансових показників страхових компаній становить побудова алгоритму кластерного аналізу, який складається з таких етапів:

1. Побудова матриці вхідних даних.

2. Перетворення вхідних даних в матрицю нормованих значень за допомогою формули Z_{ij} :

$$Z_{ij} = \frac{x_{ij} - \underline{x}_j}{S_j}, \quad (3.1)$$

де $j = 1, 2, 3, 4$ – номер показника, $i = 1, 2, \dots, n$ – номер спостереження;

Формула Z_{ij} складається з таких елементів, як середнє значення елемента ($\underline{x}_j$) і середнє квадратичне відхилення (S_j). [3].

Таким чином, середнє значення ($\underline{x}_j$) елемента визначається за формулою:

$$\underline{x}_j = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n x_{ij}; \quad (3.2)$$

Середнє квадратичне відхилення (S_j) обчислюємо за формулою:

$$S_j = \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (x_{ij} - \underline{x}_j)^2} = \sqrt{\overline{(x_{ij}^2)} - (\underline{x}_j)^2}. \quad (3.3)$$

Розрахунок “зваженої” евклідової відстані між об’єктами за формулою (ρ_{BE}):

$$\rho_{BE}(Z_i, Z_v) = \sqrt{\sum_l^4 W_l (Z_{il} - Z_{vl})^2}, \quad (3.4)$$

де w_l – “вага” показника: $0 < w_l \leq 1$.

Згідно формули (4), якщо $w_l = 1$ для всіх $l = 1, 2, 3, 4$ то звичайна евклідова відстань буде розраховуватися за формулою[3]:

$$\rho_{BE}(Z_i, Z_v) = \sqrt{\sum_l^4 (Z_{il} - Z_{vl})^2}, \quad (3.5)$$

3. Побудова дендограми на основі матриці найближчого сусіда.

Кластерний аналіз страхових компаній України проводився в програмному забезпеченні *Matlab* на основі використання таких алгоритмів функцій. Лістинг програмних розрахунків представляємо:

$$R = [463967 \ 65 \ 581107;$$

0 28 3064;
 193960 4.7 0;
 14138 11.2 55104;
 227491 8.3 11375];

2. Перетворюємо матрицю вхідних даних R в нормовані значення за допомогою команди mean ():

$X = \text{mean}(R)$

X [1.7991e+05,23.4400,130130]

$S = \text{std}(R,1)$

S [1.6911e+05,22.2632,2.2636e+05]

Знаходимо матриці Z1, Z2, Z3 здійснивши розрахунки:

$Z1 = (R(:,1) - X(1))/S(1)$

Z1 [1.6797;-1.0638;0.0831;-0.9802;0.2813]

$Z2 = (R(:,2) - X(2))/S(2)$

Z2 [1.8668;0.2048;-0.8417;-0.5498;-0.6800]

$Z3 = (R(:,3) - X(3))/S(3)$

Z3 [1.9923;-0.5613;-0.5749;-0.3314;-0.5246]

Із знайдених вище матриць Z1, Z2, Z3 утворюємо матрицю Z:

Z	=	[Z1	Z2	Z3]
		1.6797	1.8668	1.9923
		-1.0638	0.2048	-0.5613

0.0831 -0.8417 -0.5749

-0.9802 -0.5498 -0.3314

0.2813 -0.6800 -0.5246

Розраховуємо відстані між кластерами за допомогою функції “`pdist`” на основі матриці Z :

$D = \text{pdist}(Z)$

D [4.1000,4.0590,4.2796,3.8440,1.5527,0.7933,1.6106,1.1292,0.2607,1.2829]

Використовуючи команду `squareform()` конвертуємо вектор D в квадратну матрицю:

$Y = \text{squareform}(D)$

У таблиці 3.2. представимо індекси транспонованої матриці.

Таблиця 3.2.

Транспонована матриця відстаней у моделюванні кластерів страхових компаній України.

Y	=				
0		4.1000	4.0590	4.2796	3.8440
4.1000	0		1.5527	0.7933	1.6106
4.0590	1.5527	0		1.1292	0.2607
4.2796	0.7933	1.1292	0		1.2829
3.8440	1.6106	0.2607	1.2829	0	

4.Застосовуючи функцію `linkage(D)` згрупуємо кластери за методом найближчого сусіда:

$L = \text{linkage}(D)$

Матриця індексів відстаней між кластерними об'єднаннями.

L	=		
3.2000		5.2000	0.2607
2.2000		4.2000	0.7933
6.2000		7.2000	1.1292
1.2000		8.2000	3.8440

5. На основі матриці найближчого сусіда будуємо дендограму:

`dendrogram(L)[3].`

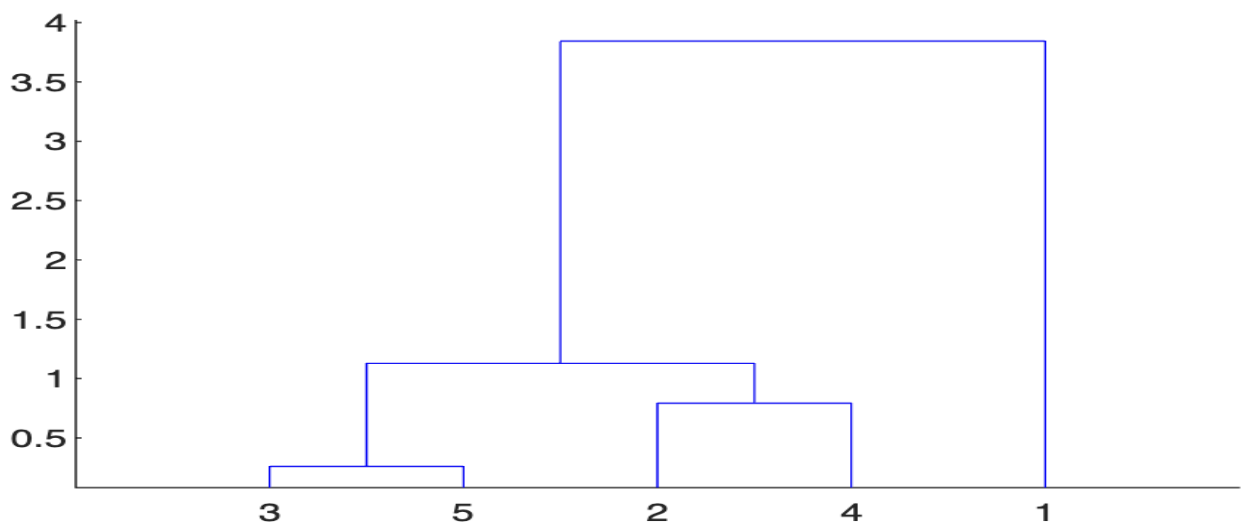


Рис. 3.1 Дендограма розподілу страхових компаній по кластерах

На основі проведеного кластерного аналізу страхових компаній за 2024 рік, досліджені об'єкти об'єднані у три кластери:

1. Перший кластер: «Княжа», «Арсенал Страхування» і «Уніка».
2. Другий кластер: «Альянс» і «Аска».
3. Третій кластер: «Альфа Страхування».

Застосування економіко-математичного моделювання на основі кластерного аналізу дозволяє згрупувати компанії за фінансовими показниками, що сприятиме покращенню синергетичного зв'язку в плані обміну новими технологіями і інноваціями в сфері страхування.

Для прогнозу страхових платежів на наступні чотири роки для страхових компаній Княжа і Аска можна скористатися методом трендового аналізу на основі доступних даних за останні чотири роки.

Таблиця 3.4

Вхідні дані для проведення трендового аналізу страхової компанії «Княжа», та «Аска».

Рік	Страхові платежі, тис. грн Княжна	Страхові платежі, тис. грн Аска
2019	875 381	344 831
2020	823 700	317 487
2021	1 062 823	424 441
2022	1 228 700	408 099

Обчислення трендів для кожної компанії:

Спочатку потрібно розрахувати середній річний приріст для кожної з компаній на основі наявних даних за останні 4 роки.

Для страхової компанії «Княжа»:

- 2021 до 2022: $\frac{1,228,700 - 1,062,823.6}{1,062,823.6} \times 100\% \approx 15.58\%$
- 2020 до 2021: $\frac{1,062,823.6 - 823,700.5}{823,700.5} \times 100\% \approx 29.02\%$
- 2019 до 2020: $\frac{823,700.5 - 875,381.3}{875,381.3} \times 100\% \approx -5.90\%$

Середній річний приріст для Княжої: $\frac{15.58 + 29.02 - 5.90}{3} \approx 12.23\%$

Для страхової компанії Аски:

- 2021 до 2022: $\frac{408,099 - 424,441.8}{424,441.8} \times 100\% \approx -3.85\%$
- 2020 до 2021: $\frac{424,441.8 - 317,487.9}{317,487.9} \times 100\% \approx 33.66\%$
- 2019 до 2020: $\frac{317,487.9 - 344,831.0}{344,831.0} \times 100\% \approx -7.93\%$

Середній річний приріст для Аски: $\frac{-3.85 + 33.66 - 7.93}{3} \approx 7.63\%$

Прогнозування страхових платежів на наступні два роки (2025-2026):

За допомогою отриманих середніх річних приростів можна прогнозувати значення для наступних років.

Для страхової компанії Княжа:

- 2023: $1,228,700 \times (1 + 12.23\%) \approx 1,380,295$
- 2024: $1,380,295 \times (1 + 12.23\%) \approx 1,549,648$
- 2025: $1,549,648 \times (1 + 12.23\%) \approx 1,740,294$
- 2026: $1,740,294 \times (1 + 12.23\%) \approx 1,956,068$

Для страхової компанії Аски:

- 2023: $408,099 \times (1 + 7.63\%) \approx 439,048$
- 2024: $439,048 \times (1 + 7.63\%) \approx 472,537$
- 2025: $472,537 \times (1 + 7.63\%) \approx 508,409$
- 2026: $508,409 \times (1 + 7.63\%) \approx 546,826$

Таблиця 3.5.

Результати проведеного моделювання враховую ретроспективу років (2023-2024) прогноз на 2025-2026р.

Рік	Страхові платежі, тис. грн Княжна	Страхові платежі, тис. грн Аска
2023	1 380 295	439 048
2024	1 549 648,0	472 537,0
2025	1 740 294,0	508 409,0
2026	1 956 068,0	546 826,0

Як видно з даних таблиці 3.5., щодо аналізу проведеного моделювання, то динаміка прогнозних показників буде динамічно позитивною, тобто в 2025 році планується зростання досліджуваного показника до суми – 1740294.0 тис.грн, і ще позитивну динаміку прогнозується в 2026 році в сумі – 1956068,0.

Для кращої візуалізації дані представимо на рисунку 3.2.

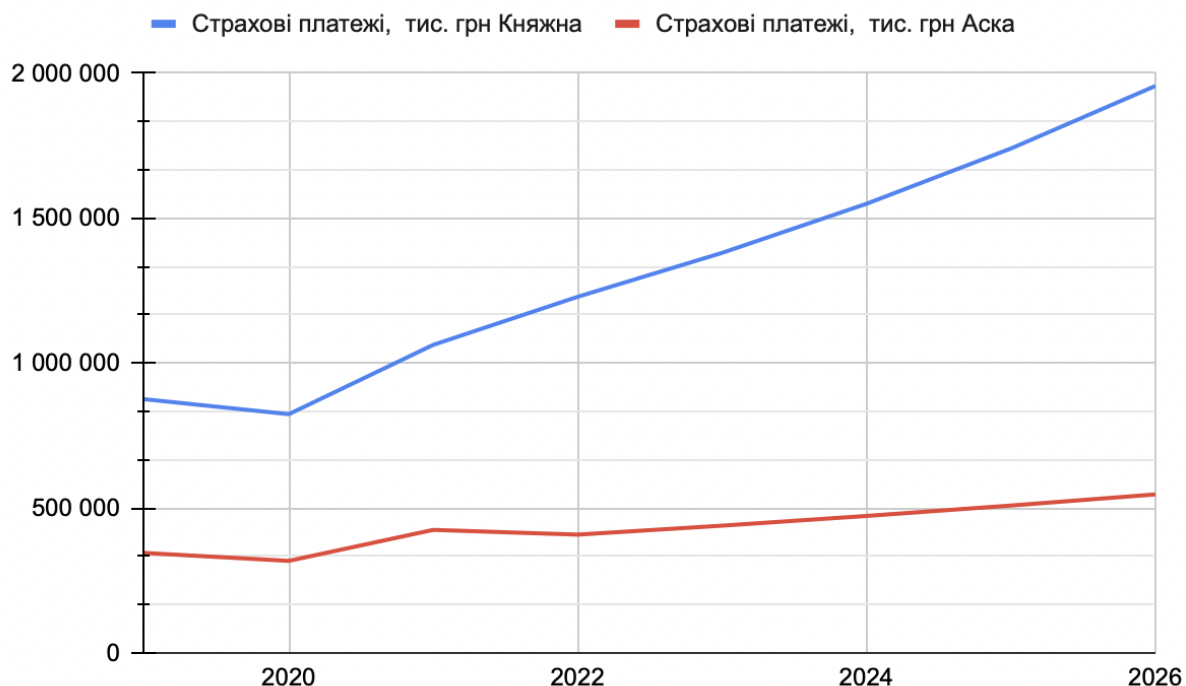


Рис.3.2 Динаміка прогнозу страхових платежів страховика «Княжа» та «Аска» до 2026 року.

На основі проведеного трендового аналізу страхових платежів за останні чотири роки (2019-2022) для компаній "Княжа" та "Аска" було здійснено прогноз на наступні роки (2025-2026). Для компанії "Княжа" було визначено середній річний приріст на рівні 12.23%, що дозволило спрогнозувати страхові платежі на рівні. грн у 2025 році та 1,956,068 тис. грн у 2026 році. Для компанії "Аска" середній річний приріст становив 7.63%, що дозволило спрогнозувати страхові платежі на рівні 439,048 тис. грн у 2023 році, 472,537 тис. грн у 2024 році, 508,409 тис. грн у 2025 році та 546,826 тис. грн у 2026 році. Графічне зображення прогнозу демонструє стабільне зростання страхових платежів для обох компаній протягом наступних чотирьох років. Результати аналізу свідчать про позитивну динаміку розвитку бізнесу обох компаній у сфері страхування. Зокрема, компанія "Княжа" демонструє значний середній річний приріст страхових платежів, що вказує на високий потенціал зростання, тоді як компанія "Аска" також показує стабільне, хоча й менш стрімке, зростання. Таким чином, отримані прогнози можуть бути корисними для стратегічного планування та прийняття

управлінських рішень у цих компаніях, сприяючи їх успішному розвитку у майбутньому.

3.3 Техніко-економічне обґрунтування нового виду страхових послуг компанії.

Що цікавого для підтримання здоров'я споживачів пропонує в сучасних умовах страхова компанія «Княжа», представимо на рисунку 3.15



Рис.3.11 Нові послуги, які надає страхова компанія «Княжа» під час військової загрози.

Пропонуємо новий вид полісу медичного страхування «Healthy life 2\1», який включає модуль для фізичного здоров'я і модуль для реабілітаційної

медицини яка на нашу думку дуже важлива для сучасний споживачів оскільки четвертий рік війни і постійні стреси негативно відображаються на фізичному і ментальному здоров'ї не тільки військових але і цивільних людей. Пропонуємо надати новий поліс по медичному страхуванні цивільних споживачів «Healthy life 2\1», може бути два варіанти коли споживач буде самостійно сплачувати страховий поліс ми пропонуємо місячний платіж в розмірі 650 грн, на нашу думку такий розмір страхового платежу може сплачувати середньо статичний український споживач тобто в рік платіж буде становити 7800 грн, звичайно великі корпорації при наймі на роботу як додатковий бонус можуть також забезпечувати сплату медичного полісу для свого робітника, але український бізнес наразі не є ще досконало «соціально-орієнтований», тому більш реалістичний сценарій сплати медичного полісу самим споживачем страхових послуг. Привабливість цього полісу для споживача в тому, що страхова компанія Княжа в разі сам е стаціонарного лікування може виплатити страховий поліс в розмірі 150- 200 тис.грн в залежності від складності лікування, в разі якщо споживач не використав страховий поліс на стаціонарне лікування, раз в рік страхова компанія покриє реабілітаційні послуги по потребі здоров'я, включаючи лікувальну медицину в розмірі 3,5 тис.грн, при чому ця сума буде накопичувальною, тобто ці кошти на реабілітацію будуть накопичуватись на рахунку страхувальника і тоді при потребі можуть бути використані. Будемо вважати що програма буде діяти три роки по таких ставках а далі можливі зміни згідно цінової політики на ринку. Як свідчить світова статистика 80-90% населення світових розвинених країн фізичні особи мають медичне страхування різних видів, в Україні лише 5-7% людей мають сплачені страхові поліси життя або захворювання, і причина не завжди низька купівельна спроможність, це сторіш на нашу думку фінансова необізнаність та фінансова неграмотність. Але у країні де ідуть військові дії і можливе пошкоджене здоров'я людини майже щодня, але українські споживачі продовжують купляти гаджети останніх марок але купити поліс, який би їх убезпечив від вартісного лікування не можуть. На нашу думку проблематика стала вже глобальною на національному рівні, ми

вважаємо що повинно бути обов'язкове медичне страхування всіх військових, і мінімальне медичне страхування повинно бути у цивільних. У світовій практиці фінансово грамотні люди першочергово оформляють собі медичну страхівку. За останнім переписом, в Тернопільському регіоні- населення — 1 065 709 осіб. Припустимо що хоча б 3% населення оформлять собі страховий медичний поліс- «Healthy life 2\1», особливості якого ми описали вище. $1065709 * 0.3 = 319712.7$ осіб.

Отже скільки в місяць буде поступлень в страхову компанію Княжа якщо ці особи придбають страховий медичний поліс.

$$319712.7 * 650 \text{ грн} = 207813255 \text{ грн} = 207.8 \text{ млн.грн/міс}$$

Розрахуємо згідно чистої теперішньої вартості інвестиційних проєктів ефективність такої пропозиції.

Тоді NPV обчислюється за формуло:

$$NPV = \sum_{t=1}^T \frac{F_{nt}}{(1+r)^t} - \sum_{t=1}^T \frac{F_{bt}}{(1+r)^t} \quad (3.4)$$

Для кожного періоду розраховуємо NPV:

$$NPV1 = \sum_{t=1}^T \frac{(207,8 * 12 \text{ міс}) \text{ млн..грн}}{(1+0,018)^1} = \frac{2493.6}{1.018} = 2449.50 \text{ млн. грн}$$

$$NPV2 = \sum_{t=1}^T \frac{(207,8 * 12 \text{ міс}) \text{ млн..грн}}{(1+0,018)^2} = \frac{2493.6}{1.036} = 2406.94 \text{ млн. грн} \quad (3.5)$$

$$NPV3 = \sum_{t=1}^T \frac{(207,8 * 12 \text{ міс}) \text{ млн..грн}}{(1+0,018)^2} = \frac{2493.6}{1.055} = 2363.6 \text{ млн. грн} \quad (3.6)$$

Отже прибутковий NPV буде становити – 7220.04 млн. грн.

Страхова компанія «Княжа» крім того може ці кошти розмістити в банках на депозитних рахунках і крім того мати прибуток від цих коштів.

Розрахуємо збитковий NPV, за програмою цього страхового фактично безпрограшного полісу 3,5 тис.грн в рік якщо не буде використано клієнтом страхового полісу на стаціонарне лікування це буду можливо використати на реабілітаційну медицину. Припустимо що 20 % населення, які будуть мати цю

медичну страхівку скористаються стаціонарним лікуванням і виплатами в розмірі 150 тис.грн/особу.

319712.7 особам, (які придбали в нас поліс) $\cdot 0.2 = 63943$ особи скористаються медичним полісом на стаціонарне лікування, тоді:

$63943 \cdot 150000 \text{ грн} = 9585000 = 9.6$ млн.грн, страхова компанія Княжа в рік буду здійснювати страхові виплати.

Остальним особам які не скористались виплатами на стаціонарне лікування, поліс обіцяє акумулювати кошти в розмірі 3.5 тис.грн на реабілітацію.

Тобто $255770 \cdot 3.5$ тис.грн $= 895195$ тис.грн це ще виплати для медичної реабілітації

Тепер розрахуємо щорічні витрати страхової компанії на пропозицію по цьому медичному полісі

$$\text{Розрахуємо } NPV1 = \sum_{t=1}^T \frac{(958500 + 895195) \text{ тис.грн}}{(1 + 0,018)^1} = \frac{1853695 \text{ тис.грн}}{1.018} =$$

$$1820918.47 \text{ тис. грн} \dots\dots\dots (3.7)$$

$$NPV2 = \sum_{t=1}^T \frac{(958500 + 895195) \text{ тис.грн}}{(1 + 0,018)^2} = \frac{1853695 \text{ тис.грн}}{1.036} = 1789280.89 \text{ тис. грн}$$

$$(3.8)$$

$$NPV3 = \sum_{t=1}^T \frac{958500 + 895195 \text{ тис.грн}}{(1 + 0,018)^2} = \frac{1853695 \text{ тис.грн}}{1.055} = 1757056.87 \text{ грн} (3.9)$$

NPV загальний видатковий буде становити $= 5367256.23$ тис.грн $= 5.4$ млн.грн \ за три роки.

Оскільки похибка на ризик є не значна, та суттєво не впливає на кінцевий результат.

$$\text{Звідси } NPV_z = .7220.04 - 5.4 = 7214.64 \text{ млн. грн}$$

Тобто чиста теперішня вартість є додатнім числом і вказує по суті що пропонуванний новий поліс медичного страхування «Healthy life 2\1» для фізичних осіб є надзвичайно прибутковим для страхової компанії Княжа і є соціально важливим і корисним для населення Тернопільського регіону, оскільки клієнти цього полісу будуть мати гарантовано покриття збитків в разі

настання стаціонарного лікування, або якщо така подія не настане то акумулюють кошти в розмірі 3.5 тис.грн/особу для реабілітаційної медицини.

Розрахуємо ще індекс прибутковості пропонованого проєкту за формулою:

$$PI = \sum_{t=1}^i \frac{NPV p}{(1+r)^t} \setminus \frac{NPV z}{(1+r)^t} \quad (3.9)$$

$$PI = \frac{7220.04}{5.4} = 1337.0 \quad (3.10)$$

Як видно з проведених розрахунків пропонований вид полісу медичного страхування «Healthy life 2\1», який включає модуль для фізичного здоров'я і модуль для реабілітаційної медицини є надзвичайно прибутковий для страхової компанії «Княжа», прибуток за три роки складе 7214.64 млн. грн так є достатньо вигідній для клієнтів полісу, оскільки є гарантія виплати при стаціонарному лікуванні, або реабілітаційних послугах, що є дуже важливо у військовий час для населення так і для військових.

ОХОРОНА ПРАЦІ ТА БЕЗПЕКИ У НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЯХ

4.1. Стан охорони праці та безпеки у страховій компанії.

Відповідальність за організацію і здійснення навчання і перевірки знань працівників з питань охорони праці відповідно до вимог Типового положення покладається на керівника підприємства, у структурних підрозділах (цеху, ділянці, лабораторії, майстерні і т.п.) - на керівників цих підрозділів, а контроль - на службу охорони праці.

Всі приміщення обладнанні протипожежними датчиками, що можуть сигналізувати про зміну повітря в приміщенні.

Також освітлення у офісах відповідає вимогам санітарним нормам відповідно інструкції з охорони праці для офісних працівників.

Всі приміщення» обладнання протипожежними засобами.

Пожежна безпека (категорія приміщень за вибухо-пожежною небезпекою, первинні засоби пожежогасіння, шляхи евакуації, пожежна сигналізація)

Пожежна безпека – стан об'єкта, при якому з регламентованою ймовірністю виключається можливість виникнення та розвиток пожежі і впливу на людей її небезпечних факторів, а також забезпечується захист матеріальних цінностей.

Категорія пожежної небезпеки приміщення (будівлі, споруди) – це класифікаційна характеристика пожежної небезпеки об'єкта, що визначається кількістю і пожежонебезпечними властивостями речовин і матеріалів, які знаходяться (обертаються) в них з урахуванням особливостей технологічних процесів, розміщених в них виробництв.

Відповідно до ОНТП 24-86, приміщення за вибухопожежною та пожежною небезпекою поділяють на п'ять категорій (А, Б, В, Г, Д). Якісним критерієм вибухопожежної небезпеки приміщень (будівель) є наявність в них речовин з певними показниками вибухопожежної небезпеки. Кількісним критерієм визначення категорії є надмірний тиск, який може розвинути при

вибуховому загорянні максимально можливого скупчення (навантаження) вибухонебезпечних речовин у приміщенні.

забезпечене всім необхідним щодо охорони праці та її безпеки, а саме: пожежними кранами, вогнегасниками, пожежними щитами (в цехах), вентиляціями, план-схемами евакуації людей та майна.

Первинні засоби пожежогасіння – засіб для ліквідації загорянь, пожеж, які застосовуються до приведення в дію стаціонарних систем і установок пожежогасіння або прибуття пожежних підрозділів.

До первинних засобів пожежогасіння належать: вогнегасники, пожежні крани-комплекти, ручні насоси, лопати, ломы, сокири, гаки, пили, багри, ящики з піском, бочки з водою, азбестові полотнища, повстяні мати та ін.

Первинні засоби пожежогасіння розміщують на пожежних щитах, які встановлюють на території об'єкта з розрахунку один щит на 5000 м². Вони пофарбовані у червоний колір, а пожежний інструмент у чорний.

Евакуація з підприємства проводиться способом, який передбачає організоване виведення основної частини людей із секторів надзвичайних ситуацій техногенного та природного характеру через усі можливі виходи пішим ходом по заздалегідь розроблених маршрутах.

Територія підприємства має зовнішнє освітлення, яке забезпечує швидке знаходження пожежних драбин, протипожежного обладнання, евакуаційних виходів будинків та споруд.

На території» розміщені плани евакуації, встановлені таблички із зазначенням порядку виклику пожежної охорони, знаки місць розміщення первинних засобів пожежогасіння.

Евакуаційні шляхи не повинні включати ділянки, що ведуть:

а) через ліфтові холи і тамбури перед ліфтами у будинках зі сходовими клітками типів Н1-Н4;

б) через приміщення, виходи із яких повинні бути закриті відповідно до умов експлуатації;

в) транзитом через сходові клітки, коли площадка сходової клітки є частиною коридору.

Система пожежної сигналізації складається з пожежних сповіщувачів (пристроїв для формування сигналу про пожежу), які включені у сигнальну лінію (шлейф), приймально-контрольного приладу, ліній зв'язку.

Пожежні сповіщувачі перетворюють прояви пожежі (тепло, світло полум'я, дим) в електричний сигнал, який по лініях зв'язку надходить до контрольно-приймального приладу. Контрольно-приймальний прилад здійснює приймання інформації від пожежних сповіщувачів, виробляє сигнал про виникнення пожежі чи несправності, передає цей сигнал та видає команди на інші пристрої (наприклад, включає автоматичні установки пожежогасіння чи димовидалення).

4.1. Управління житєбезпекою в страховій компанії.

Цивільний захист на підприємстві, в установі, організації (далі – об'єкті) організується з метою своєчасної підготовки об'єкта до захисту від наслідків НС та оперативного проведення рятувальних і інших невідкладних робіт.

Згідно зі ст. 8 закону України «Про цивільну оборону України» «Керівництво підприємств, установ і організацій незалежно від форм власності і підпорядкування забезпечує своїх працівників засобами індивідуального та колективного захисту, організовує здійснення евакозаходів, створює сили для ліквідації наслідків НС та забезпечує їх готовність до практичних дій, виконує інші заходи з цивільної оборони і несе пов'язані з цим матеріальні та фінансові витрати в порядку та обсягах, передбачених законодавством».

На об'єктах підвищеної небезпеки (радіаційно-, хімічно-, вибухонебезпечних) створюються локальні системи виявлення загрози виникнення НС і оповіщення працівників цих об'єктів та місцевого населення, що проживає в зоні можливого ураження (згідно з законом України «Про цивільну оборону України» власники таких об'єктів відповідають за захист населення, що проживає в зонах можливого ураження від наслідків аварій на цих

об'єктах). Відповідно до затвердженої Державної цільової соціальної програми розвитку цивільного захисту на 2009-2013 роки, вищеназвані локальні системи мають бути створені до 2013 року на всіх об'єктах підвищеної небезпеки.

Відповідальність за цивільний захист об'єкта несе керівник цього об'єкта, він є начальником ЦЗ об'єкта і підпорядковується своєму старшому начальнику (міністерства чи відомства), а в оперативному відношенні начальнику цивільного захисту міста чи району.

Начальник цивільного захисту об'єкта несе відповідальність за:

- створення, організацію, підготовку і дієздатність системи цивільного захисту на підпорядкованому об'єкті;
- забезпечення захисту персоналу (а на об'єктах підвищеної небезпеки і за захист населення, що проживає в зонах можливого ураження від наслідків аварій на цих об'єктах) під час загрози або виникнення надзвичайних ситуацій техногенного, природного та воєнного характеру;
- організацію і здійснення заходів щодо попередження НС, а у разі їх виникнення – за мінімізацію збитків від них;
- створення і організацію роботи системи оповіщення на об'єкті;
- створення і організацію роботи комісії з питань техногенно-екологічної безпеки та надзвичайних ситуацій, а також евакуаційної комісії об'єкта;
- постійну готовність органів управління і невоєнізованих формувань об'єкта до функціонування в мирний і воєнний час;
- фінансове та матеріально-технічне забезпечення заходів у сфері цивільного захисту;
- підготовку і навчання персоналу до дій у НС.

Наказом начальника ЦЗ об'єкта призначаються заступники (як варіант – з евакуації, інженерно-технічної частини, з матеріально-технічного постачання, з оперативних питань).

Органом управління з питань надзвичайних ситуацій та цивільного захисту об'єкта є штаб цивільної оборони та надзвичайних ситуацій (штаб ЦО та НС) (далі – штаб ЦО).

Штаб ЦО очолює начальник штабу, який є першим заступником начальника ЦЗ об'єкта. До складу штабу входять заступники начальника штабу і необхідні спеціалісти. Штаб комплектується як штатними працівниками ЦЗ об'єкта так і посадовими особами підприємства, не звільненими від виконання своїх основних обов'язків.

Начальник штабу ЦО відповідає за безпосередню організацію та функціонування сил і засобів цивільного захисту під час загрози або виникнення надзвичайних ситуацій техногенного, природного та воєнного характеру. Він має право віддавати розпорядження з питань цивільної оборони, захисту від НС техногенного, природного та воєнного характеру від імені начальника цивільного захисту об'єкту.

Начальник штабу ЦО несе відповідальність за:

- організацію своєчасного оповіщення і збору персоналу об'єкта;
- організацію роботи і узгодженість дій створених на об'єкті органів управління і структурних підрозділів цивільного захисту;
- розробку планової документації з питань цивільного захисту, її своєчасне уточнення і коригування;
- стан готовності особового складу невоєнізованих формувань цивільного захисту до дій за призначенням;
- своєчасне доведення до виконавців рішень начальника цивільного захисту та організацію контролю за їх виконанням;
- організацію збору і аналізу інформації щодо вірогідного виникнення надзвичайних ситуацій, відпрацювання пропозицій щодо захисту персоналу (а на об'єкті підвищеної небезпеки і населення, що проживає в зоні можливого ураження від наслідків аварії на цьому об'єкті) від їх наслідків;
- виконання заходів, спрямованих на підвищення стійкості роботи об'єкта в воєнний час та при виникненні надзвичайної ситуації техногенного або природного характеру;
- організацію взаємодії з місцевими органами державної влади, підрозділами МНС України, аварійно-рятувальними службами тощо;

ВИСНОВКИ

У першому розділі досліджено національний ринок надання страхових послуг, та можна сказати що якщо для інших сфер економіки України є кризові явища, то на ринку надання страхових послуг як раз є помітна позитивна динаміка до надання страхових послуг як фізичним так і юридичним особам.

Аналізуючи дані, представлені Національним Банком України, щодо змін на ринку надання страхових послуг України, то можна стверджувати, що міграційні процеси що відбувалися з віддтоком значної частини населення так званих біженців під час активних військових дій, дало поштовх до збільшення обсягу надання зеленої карти для автомобілів міжнародних перевезень. Хоча до слова сказати європейські країни на час перебування біженців з України на своїй території на обмежений строк надавали безкоштовну страхівку на транспортні засоби. Також є факт що припинені страхові ліцензії для таких колись популярних страхових компаній як Омега, Провідна, Інгосстрах, Теком, Просто-Страхування, Альфа Страхування. Це вказує що національний страховий ринок зазнає суттєвих трансформацій.

У другому розділі кваліфікаційної роботи проведений детальний аналіз діяльності страхової компанії «Княжа», можемо сказати, що по статті поточні фінансові інвестиції маємо збільшену динаміку на показник 680828 тис.грн, що у темпі росту становить 3.0 коефіцієнта., тобто навіть в кризові роки, які почалися в 2022 році війною з росією, поточні фінансові інвестиції страхової компанії суттєво зросли. По статтях гроші та їх еквіваленти, та відповідно рахунки в банках за період 2022-2024 років маємо позитивну динаміку на суму 7305 тис.грн, що у темпі росту становить коефіцієнт 1.1. Також можна сказати, що загальна сума по зобов'язаннях страхової компанії Княжа за досліджуваний період зросла на суму 598774 тис.грн, тобто зросли та сума виплат, яку згідно договорів страхування по основних видах діяльності страхова компанія мала виплатити своїм клієнтам, це вказує на деяку проблематику в роботі з клієнтами. В тому числі збільшилась сума по позиції- зобов'язання по договорах

страхування в розмірі 16234 тис.грн, що у темпі росту становить 1.76 коефіцієнта.

В третьому проєктно-рекомендаційному розділі ми інструментарієм економіко-математичного моделювання провели кластерний аналіз діяльності страхових компаній України, та на основі проведеного кластерного аналізу страхових компаній за 2024 рік, досліджені об'єкти об'єднані у три кластери:

- ✓ Перший кластер: «Княжа», «Арсенал Страхування» і «Уніка».
- ✓ Другий кластер: «Альянс» і «Аска».

Як видно з результатів проведеного моделювання досліджувана компанія страхова Княжа входить у трійку лідерів по надання страхових послуг на національному ринку. Також у цьому розділі для збільшення прибутковості досліджуваної компанії ми запропонували додатковий вид страхування: новий вид полісу медичного страхування «Healthy life 2\1», який включає модуль для фізичного здоров'я і модуль для реабілітаційної медицини яка на нашу думку дуже важлива для сучасний споживачів оскільки четвертий рік війни і постійні стреси негативно відображаються на фізичному і ментальному здоров'ї не тільки військових але і цивільних людей. Проаналізували показники ефективності від такого проєкту за чистою теперішньою вартістю інвестиційного проєкт та індексом прибутковості. Згідно проведених розрахунків прибуток від впровадженної пропозиції по новому полісі по медичних послугах буде становити 7214.64 млн.грн, що є надзвичайно прибутковою пропозицією для страхової компанії Княжа.

У четвертому розділі проаналізована стан пожежної та безпеки у надзвичайних ситуаціях, що є важливою складовою у військовий період часу в Україні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Артим-Дрогомирецька З. Статистичний аналіз діяльності страхових компаній України інструментарієм кластерного аналізу. / Артим-Дрогомирецька З., Гарматій Н.М., Крицька Л., Гарматій С.В. // Галицький економічний вісник. - Т.74. - №1. - 2022. - С.7-15.
2. Вербa В.А., Загородніх О.А. Проектний аналіз. К.: КНЕУ, 2000. 324 с.
3. Вітлінський В.В. Моделювання економіки: Навч. посібн. –К.:КНЕУ, 2003. 408 с.
4. Вовк В.М., Паславська І.М. Інвестування: навч.посібник..Вовк. Дрогобич: Коло. 2011. 46с.
5. Гарматій Н.М., Мартиняк І.О., Ціх Г.В. Класичні та сучасні моделі економіки: навч. посібник. Тернопіль: ФОП Паляниця В.А., 2023. 300с.
6. Гарматій Н.М. Моделювання реалізації інвестиційних проектів підприємствами з застосуванням нейромережних інформаційних систем. *Формування ринкової економіки в Україні*. 2012. Вип.27. С.81-86. URL: <http://elartu.tntu.edu.ua/handle/lib/20668> (дата звернення: 22.12.2022)
7. Гарматій Н.М.Удосконалення управління процесами реалізації інвестиційних проектів підприємства(на прикладі підприємств системи телекомунікацій):атореферат дисертації на здоб.наук.степеня канд.ек.наук:08.00.04/ТНТУ ім.І.Пулюя.Т.2012.20.с.
8. Гарматій Н.М. Інноваційна складова в управлінні інвестиційними ресурсами в умовах суспільної нестабільності. *IX Міжнародна науково-методична інтернет-конференція Форум молодих економістів кібернетиків—Моделювання економіки: проблеми, тенденції, досвід*. 30 жовтня 2018 р., м. Львів.- с.82-83. URL: https://scholar.google.com.ua/citations?view_op=view_citation&hl=ru&user=zPaGqGAAAAAJ&cstart=20&pagesize=80&citation_for_view=zPaGqGAAAAAJ:M05iB0D1s5AC (дата звернення: 10.04.2023)

9. Гарматій Н.М., Лола Ю. Дослідження фінансових та інвестиційних потоків європейських та світових фондів для стабілізації розвитку економіки України. *Тези доповідей III Міжнародної науково-практичної конференції учених та студентів „Цифрова економіка як фактор інновацій та сталого розвитку суспільства”*. ТНТУ. 2022. С.10-12. URL: https://scholar.google.com.ua/citations?view_op=view_citation&hl=ru&user=zPaGqGAAAAAJ&cstart=20&pagesize=80&citation_for_view=zPaGqGAAAAAJ:PELIpwtuRlgC. (дата звернення: 15.02.2023)
10. Гарматій Н. Моделювання динаміки розвитку та вдосконалення банківських установ інструментарієм кластерного аналізу [Електронний ресурс] / Наталія Гарматій, Юлія Волобуєва, Сергій Гарматій, Софія Сюрпіта // Соціально-економічні проблеми і держава. — 2021. — Вип. 2 (25). — С. 136-148. — Режим доступу: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2021/21hnmika.pdf>.
11. Державна служба статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 06.04.2023)
12. Здрок В.В., Паславська І.М, Моделювання економічної динаміки: Підручник для студентів вищих навчальних закладів.- Видавничий центр ЛНУ ім.І.Франка, 2007.-244с.
13. Колєватова А. В. Сучасний стан залучення іноземних інвестицій в економіку України. URL: <http://global-national.in.ua/archive/22-2018/200.pdf> (дата звернення: 25.03.2023)
14. Куцаб-Бонк К. Конвергенція у соціально-економічному просторі транскордонного регіону в умовах європейської інтеграції. Дис. на здоб. наук. ступ. докт. екон. наук. Львів. 2017. 412с. URL:https://shron1.chtyvo.org.ua/Kutsab-Bonk_Katazhyna/Konverhentsiia_u_sotsialno-ekonomichnomu_prostori_transkordonnoho_rehionu_v_umovakh_ievropeiskoi_int.pdf? (дата звернення: 26.04.2023)

15. Малиш Н. А. Моделювання економічних процесів ринкової економіки: Навч. посіб. — К.: МАУП, 2004. — 120 с
16. Мельник Т. Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз. [URL: http://iepjournal.com/journals/8-9/2008_10_Melnuk1.pdf](http://iepjournal.com/journals/8-9/2008_10_Melnuk1.pdf) (дата звернення: 06.03.2023)
17. Мартиняк, І. О., & Ковальчик, О. А. (2024). Оцінювання ефективності інформаційних систем в контексті подвійного переходу. Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка, (19), 86-92.
18. Ковальчик, О. (2023). Використання веб-технологій для трансформації економіки. Матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції учених та студентів „Цифрова економіка як фактор інновацій та сталого розвитку суспільства“, 139-141.
19. Тренди розвитку будівельної галузі в Європі. Інтернет ресурс. URL: [Europe's Construction Industry Trends 2025: Growth and Struggles](#)
20. Прямі іноземні інвестиції. Мінфін. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/fdi/2019/> (дата звернення: 06.04.2020)
21. Рогатинський Р.М. Математичні методи ринкової економіки для спеціалістів-кібернетиків» [для студ. вищ. навч. закл.] / Р.М. Рогатинський, Н.М. Гарматій. — Тернопіль : ТзОВ «Видавництво Астон». 2015.- 206 с. URL : <http://elartu.tntu.edu.ua/handle/lib/29297> (дата звернення: 06.04.2023)
22. Рогатинський Р.М. // Модель оцінювання рівня комплексного використання та охорони водних ресурсів у гідроекосистемах з використанням теорії нечіткої логіки (на прикладі р. Збруч, Тернопільська область, Україна) / Рогатинський Р.М., Гарматій Н.М., Гуменюк Г.Б. / Тези доповідей VIII Міжнародної науково-методичної конференції Форум молодих економістів-кібернетиків

„Моделювання економіки: проблеми, тенденції, досвід “. ЛНУ ім.І.Франка. 2017. С.90-93.

23. Рейтинг страхових компаній України.
URL:<https://forinsurer.com/ratings/nonlife>
24. Самотоєнкова О. В. Інвестиційна діяльність в Україні: тенденції та перспективи. *Ефективна економіка*. 2019. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7052> (дата звернення: 06.09.2020).
25. Сайт страхової компанії «Княжа».URL: https://hotline.finance/ua/insurance-companies/sk-knyazha-pu-ua?gad_source=1&gclid=CjwKCAiA9ourBhAVEiwA3L5RFoZlYrooh5GXrZSOtXsRe1Hj-bRMu6wHly9fCxe4hXJQTEdZEEQwQBoCgEAQAvD_BwE
26. Федішин І., Гарматій Н. Інвестиційно-інноваційна діяльність підприємств. *Галицький економічний вісник*. Т.: ТНТУ, 2020. Том 63. № 2. С. 26-34. (Економіка). URL: <http://elartu.tntu.edu.ua/handle/lib/3943> (дата звернення: 07.02.2023)
27. Ціх Г.В., Гарматій Н.М., Гарматій С.В. Зовнішні загрози, як індикатори технологічних змін в світовій економіці до шляху цифровізації всіх процесів. *Тези доповідей II Міжнародної науково-практичної конференції учених та студентів “Цифрова економіка як фактор інновацій та сталого розвитку суспільства”*. ТНТУ. 2021 с.19-22. URL: https://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/36513/1/%D0%B7%D0%B1%D1%96%D1%80%D0%BD%D0%B8%D0%BA_%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%84_15.12.2021.pdf (дата звернення: 06.04.2023)
28. Методичний посібник для здобувачів освітнього ступеня «магістр» віх спеціальностей денної та заочної (дистанційної) форми навчання «Безпека в надзвичайних ситуаціях» / В.С.Стручок – Тернопіль: ФОП Паляниця В.А., -156с.

29. Звіт НБУ.URL: <https://bank.gov.ua/ua/stability/report>
30. Офіційний сайт APC –Кераміки <https://ars.ua/>
31. Циркулярна економіка в ЄС, та будівельній галузі в тому числі. Інтернет ресурс <https://iopscience.iop.org/article/10.1088/1755-1315/1078/1/012121/pdf>
32. Rohatynskyi, N Garmatiy, H Humeniuk, N Marynenko / Development of Model for Assessing the Level of Multipurpose Water Use and Protection by Economic-Mathematical Modeling/ 2019 7th International Conference on Modeling, Development and Strategic Management of Economic System (MDSMES 2019). Atlantis Press. 2019. pp238-242/
33. Федішин І. Б. Інвестиційно-інноваційна діяльність підприємств промисловості України / Ірина Богданівна Федішин, Наталія Михайлівна Гарматій // Галицький економічний вісник. — Т. : ТНТУ, 2020. — Том 63. — № 2. — С. 26–34. — (Економіка).
34. Федішин І., Гарматій Н. Моделювання впливу динаміки експорту та товарообороту України на макроекономічні показники національної економіки. Соціально-економічні проблеми і держава. 2024. Вип. 1 (30). С. 75-85. URL: <http://elartu.tntu.edu.ua/handle/lib/46255>
35. H Humeniuk, / Complex assessment and forecasting of chemical pollution of small rivers by economic and mathematical modelling methods / H Humeniuk, V Khomenchuk, N Harmatiy, I Chen / Journ. Geol. Geograph. Geology. 2021. pp. 460-469. URL // <http://elartu.tntu.edu.ua/handle/lib/362>