МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА»

Інститут бізнес-освіти
Кафедра міжнародного менеджменту

галузь знань ***07 Управління та адміністрування***
спеціальність ***073 Менеджмент***
спеціалізація ***Бізнес-адміністрування універсальна***

Освітньо-професійна програма *8М10* «*Бізнес-адміністрування (універсальна)* »

Форма навчання: заочна

КВАЛІФІКАЦІЙНА МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА

на тему Управління конкурентоспроможністю страхової компанії (на прикладі ПрАТ «УАСК АСКА-ЖИТТЯ»)
(повна назва)

Здобувача **Панчук Катерини Віталіївни**
(Прізвище, ім'я, по батькові) (підпис)

Науковий керівник ***д.е.н, професор***
(науковий ступінь, учене звання)
Паченко Євген Григорович
(підпис) (ініціали, прізвище)

Робота допущена до захисту перед Екзаменаційною комісією з атестації здобувачів вищої освіти (ЕК)

Завідувач кафедри к.е.н., доцент

_____ М.О.Бурмака
(підпис)

Київ 2022

Форма № Н-9.01

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА»
ІНСТИТУТ БІЗНЕС - ОСВІТИ
Кафедра міжнародного менеджменту

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА	**«БІЗНЕС- АДМІНІСТРУВАННЯ УНІВЕРСАЛЬНА»**
ГАЛУЗЬ ЗНАНЬ	**07 Управління та адміністрування**
СПЕЦІАЛЬНІСТЬ	**073 «Менеджмент»**
СПЕЦІАЛІЗАЦІЯ	**8М10 «Бізнес-адміністрування універсальна»**

ПОГОДЖЕНО
Керівник проектної групи (гарант) освітньо-професійної програми
Є.Г.Панченко
(підпис)
_____ 202___ р.

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри
М.О.Бурмака
(підпис)
_____ 202__ р.

ІНДИВІДУАЛЬНЕ ЗАВДАННЯ

здобувачу вищої освіти Панчук Катерини Віталіївни
(прізвище, ім'я, по-батькові)
заочної форми навчання
на підготовку кваліфікаційної магістерської роботи
на тему: Управління конкурентоспроможністю страхової компанії (на прикладі ПрАТ «УАСК АСКА-ЖИТТЯ»)
Тему затверджено наказом ректора Університету "16 " грудня 2021 р. № 1902-ст

Кваліфікаційна магістерська робота виконується на матеріалах
ПрАТ «УАСК АСКА-ЖИТТЯ»

План кваліфікаційної магістерської роботи і терміни подання розділів науковому керівникові

Розділ 1 Теоретичні засади управління конкурентоспроможністю компанії
(назва, термін подання – до 24.01.22)

Розділ 2 Аналіз управління конкурентоспроможністю страхової компанії ПрАТ «УАСК АСКА-ЖИТТЯ»
(назва, термін подання - до 21.02.22)

Розділ 3 Ефективністьрозвитку системи управління конкурентоспроможністю компанією ПрАТ «УАСК АСКА-ЖИТТЯ»
(назва, термін подання – до 21.03.22)

Термін подання завершеної роботи науковому керівникові для оформлення відгуку
(до 16.05.22)

Зворотний бік додатку

Об'єкт дослідження:	Дослідження конкурентоспроможності ПрАТ «УАСК АСКА-ЖИТТЯ» на ринку;
Предмет дослідження:	Теоретичні та прикладні аспекти конкурентоспроможності на прикладі ПрАТ «УАСК АСКА-ЖИТТЯ»;
Мета кваліфікаційної магістерської роботи:	Розробка нарощування клієнтського сервісу шляхом збільшення частки на ринку страхування та шляхом збільшення агентських мереж в містах України.

Конкретні завдання, які здобувач повинен виконати для досягнення поставленої мети:

У розділі 1 розкрито суть конкурентоспроможності компанії та її показники. Наведені сучасні системи управління конкурентоспроможності компаній. А також досліджено зарубіжний досвід управління конкурентоспроможністю компанією у страховому бізнесі.

У розділі 2 наведена загальна характеристика страхової компанії ПрАТ «УАСК АСКА-ЖИТТЯ». Охарактеризовані основні ланки управління конкурентоспроможністю компанії ПрАТ «УАСК АСКА-ЖИТТЯ». Сформовані альтернативні варіанти нарощування конкурентоспроможності компанії ПрАТ «УАСК АСКА-ЖИТТЯ».

У розділі 3 проведено порівняльну оцінку ефективності відкриття агентських мереж компанії в м. Київ та м. Львів. Наведена оцінка ризиків реалізації альтернативних варіантів розвитку компанії. Також проведений аналіз соціальної відповідальності страхової компанії ПрАТ «УАСК АСКА-ЖИТТЯ» в умовах повномасштабної агресії російської федерації в Україні.

Завдання підготував
науковий керівник _____ Панченко Є.Г_____
(підпис) (прізвище, ініціали)

"__" _____202___ р.

Завдання одержав
здобувач _____ Панчук К.В._____
(підпис) (прізвище, ініціали)

"__" _____202___ р.

РЕФЕРАТ

Магістерська робота містить 76 сторінок, 12 таблиць, 8 рисунків,

Список літератури з 51 найменувань, 5 додатків.

Управління конкурентоспроможністю страхової компанії (на прикладі ПрАТ «УАСК АСКА-ЖИТТЯ»)

Об'єктом дослідження виступає дослідження конкурентоспроможності ПрАТ «АСКА-ЖИТТЯ»

Предметом дослідження є теоретичні та прикладні аспекти конкурентоспроможності на прикладі ПрАТ «АСКА-ЖИТТЯ»

Мета дослідження полягає у розробці нарощування клієнтського сервісу шляхом збільшення частки на ринку страхування та шляхом збільшення агентських мереж в містах України

Завданнями роботи є:

- ✓ розкрити суть конкурентоспроможності компанії та її показники.
- ✓ охарактеризувати основні ланки управління конкурентоспроможністю компанії ПрАТ «УАСК АСКА-ЖИТТЯ».
- ✓ сформувати альтернативні варіанти нарощування конкурентоспроможності компанії ПрАТ «УАСК АСКА-ЖИТТЯ».
- ✓ провести порівняльну оцінку ефективності відкриття агентських мереж компанії в м. Київ та м. Львів.
- ✓ оцінка ризиків реалізації альтернативних варіантів розвитку компанії.
- ✓ провести аналіз соціальної відповідальності страхової компанії ПрАТ «УАСК АСКА-ЖИТТЯ» в умовах повномасштабної агресії російської федерації в Україні.

Робоча гіпотеза: конкурентоспроможність компанії є ключовою характеристикою її ринкової позиції. Робоча гіпотеза полягає в тому, що в умовах зростання конкуренції на ринку страхування життя в умовах військової агресії вкрай необхідно посилити увагу до факторів нарощування конкурентоспроможності СК «АСКА-ЖИТТЯ». В роботі обґрунтовано гіпотезу про те, що для нарощування конкурентоспроможності посилити співробітництво

СК «АСКА-ЖИТТЯ» із партнерами на ринку. Насамперед з стаховими агентствами. Порівнюючи можливість розвитку такого співробітництва в м. Київ та м. Львів в роботі зроблено висновок про оптимальний варіант такої співпраці в м. Київ.

За сучасних умов обґрунтовано пропозиції щодо відкриття по одному агентству в м. Київ та м. Львів. Це дозволить СК «АСКА-ЖИТТЯ» посилити свої конкурентні позиції в Україні.

Інформаційна база дослідження:

- ✓ Державна служба статистики України;
- ✓ Галузеві матеріали по ринку страхування життя в Україні та Європейському союзі.

За результатами дослідження сформульовані рекомендації щодо відкриття агентських мереж в м. Київ та м. Львів.

Одержані результати можуть бути використані в діяльності страхової компанії на ринку страхування життя в Україні.

Рік виконання кваліфікаційної магістерської роботи – 2021-2022 рр.

Рік захисту роботи – 2022 р.

ВІДЗИВ
на кваліфікаційну магістерську роботу
студента Інституту бізнес-освіти
освітньо-професійної програми «Бізнес-адміністрування універсальна»
Панчук Катерини Віталіївни

На тему: Управління конкурентоспроможністю страхової компанії (на прикладі ПрАТ «УАСК АСКА-ЖИТТЯ»)

1.Актуальність теми: робота пов'язана із гострою необхідністю нарощування конкурентоспроможності вітчизняних страхових компаній в умовах повномасштабної агресії Російської Федерації в Україні;

2.Що є позитивного в роботі: позитивним в роботі є теоретичне узагальнення особливостей управління конкурентоспроможністю компанії страхового бізнесу, систематизації її показників та обґрунтування доцільності розширення масштабів діяльності об'єкта дослідження шляхом розвитку агентської мережі;

3.Наявність самостійних розробок автора: самостійні розробки автора пов'язані із оцінками тенденцій розвитку ринку страхування життя в умовах воєнного стану та систематизацією шляхів посилення конкурентоспроможності компанії на цьому ринку;

4.Практична цінність висновків і рекомендацій: рекомендації , що сформульовані в роботі щодо розвитку агентської мережі страхових компаній, заслуговують на увагу ПрАТ «УАСК АСКА-ЖИТТЯ», а також інших компаній на цьому ринку;

5.Наявність недоліків: як зауваження по роботі слід зазначити недостатню увагу питанню узагальнення зарубіжного досвіду страхування життя, де було започатковано цей бізнес декілька століть назад, зокрема в Великобританії;

6.Загальна оцінка кваліфікаційної магістерської роботи та її допущення до захисту перед ЕК: в цілому кваліфікаційна магістерська робота Панчук Катерини відповідає встановленим вимогам і допускається до захисту перед ЕК.

Науковий керівник: д.е.н проф. Панченко Є.Г.

_____ _____
(підпис) (прізвище, ініціали)

«____»_____20__р.

Рецензія
на кваліфікаційну магістерську роботу

здобувача _____Панчук Катерини Віталіївни _____
(прізвище, ім'я)
на тему: __Управління конкурентоспроможністю страхової компанії (на прикладі ПрАТ «УАСК АСКА-ЖИТТЯ»)_____
(назва теми)

Обрана мною тема «Управління конкурентоспроможністю страхової компанії (на прикладі ПрАТ «УАСК АСКА-ЖИТТЯ») кваліфікаційної магістерської роботи пов'язана із гострою необхідністю нарощування конкурентоспроможності вітчизняних страхових компаній в умовах повномасштабної агресії Російської Федерації в Україні.

В роботі наведене теоретичне узагальнення особливостей управління конкурентоспроможністю компанії страхового бізнесу, систематизації її показників та обґрунтування доцільності розширення масштабів діяльності об'єкта дослідження шляхом розвитку агентської мережі.

Такий підхід дозволить СК більш впевнено використовувати інноваційні управлінські підходи в бізнесі порівняно з конкурентами, що забезпечить страховій компанії підвищення конкурентоспроможності та більш високу конкурентну позицію на страховому ринку.

Рецензент

_____ _____ _____
(посада) (підпис) (ініціали, прізвище)

_____
(місце роботи)

Печатка "___"_____ 202__ р.
(дата)

ЗМІСТ

ВСТУП 3

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ КОМПАНІЇ 6

1.1 Суть конкурентоспроможності компанії та її показники 6

1.2 Сучасні системи управління конкурентоспроможністю компаній 12

1.3 Зарубіжний досвід управління конкурентоспроможністю страхової компанії 19

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ ПрАТ «УАСК АСКА-ЖИТТЯ» 23

2.1 Загальна харакрестика страхової компанії ПрАТ «УАСК АСКА-ЖИТТЯ» 23

2.2 Основні ланки управління конкурентоспроможністю страхової компанії ПрАТ «УАСК АСКА – ЖИТТЯ» 28

2.3 Формування альтернативних варіантів нарощування конкурентоспроможності компанії ПрАТ «УАСК АСКА-ЖИТТЯ» 42

РОЗДІЛ 3. ЕФЕКТИВНІСТЬ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ВІДКРИТТЯ АГЕНТСЬКИХ МЕРЕЖ КОМПАНІЇ В М. КИЇВ ТА М. ЛЬВІВ 45

3.1 Порівняльна оцінка ефективності відкриття агентських мереж компанії в м. Київ та м. Львів 45

3.2 Оцінка ризиків реалізації альтернативних варіантів розвитку компанії 47

3.3 Соціальна відповідальність страхової компанії ПрАТ «УАСК АСКА-ЖИТТЯ» в умовах повномасштабної агресії Російської Федерації в Україні. 52

ВИСНОВКИ 55

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ 58

ДОДАТКИ 63

ВСТУП

Страхування є основним складником ринку небанківських фінансових послуг, і від його ефективного функціонування залежить стабілізація підприємницької діяльності та економіки України. Важливою є роль страхування щодо стимулювання розвитку ринкових відносин, ділової активності та поліпшення інвестиційного клімату в країні. Механізм функціонування страхового бізнесу в Україні супроводжується кризовими явищами та є недосконалим через низку проблем. У сучасних умовах страхові компанії (СК) прагнуть надавати більший спектр послуг на якомога якіснішому рівні та за прийнятними цінами.

Серед вітчизняних учених значний внесок у розвиток теорії та практики забезпечення конкурентоспроможності (КСП) страхових компаній зробили В.Д. Базилевич [1], В.М. Бондаренко [2], О.О. Гаманькова [3-5], О. В. Козьменко [6-9], Г.В. Кравчук [10-12], Л.В. Ширіян [16] та інші.

Враховуючи існуючі результати наукових досліджень та практичні розробки, окремі питання теоретичного, методичного та прикладного характеру залишаються нерозв'язаними. Серед них варто виділити об'єктивну необхідність подальшого розвитку та вдосконалення теоретико-методичних основ оцінки конкурентоспроможності страхової компанії. До практичних аспектів, які потребують вирішення, належить формування методичного забезпечення та практичних рекомендацій щодо діагностики конкурентоспроможності страхової компанії та виявлення особливості впливової дії чинників, їх конкретизація та систематизація.

Необхідність забезпечення високого рівня конкурентоспроможності вітчизняних страхових компаній в умовах активної євроінтеграції потребує вивчення існуючого світового досвіду щодо організації діяльності та використання новітніх управлінських технологій.

Метою кваліфікаційної роботи є формування на основі системного

підходу концепції забезпечення конкурентоспроможності страхової компанії на фінансовому ринку та визначення, конкретизація та систематизація драйверів підвищення КСП СК з метою їх впровадження в систему організації і управління діяльністю страхової компанії.

Об'єкт дослідження – процес формування конкурентоспроможності страхової компанії на страховому ринку.

Предмет дослідження – теоретико-методичні засади оцінки та підвищення конкурентоспроможності страхової компанії на фінансовому ринку.

Для досягнення зазначеної мети поставлені наступні завдання:

− визначити специфічні риси конкуренції на страховому ринку та сутність поняття «конкурентоспроможність страхової компанії»;

− узагальнити методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності страхової компанії;

− сформувати концепцію забезпечення конкурентоспроможності страхової компанії на фінансовому ринку в Україні;

− проаналізувати сучасний стан страхового ринку України та позиції страхових компаній на ньому;

− визначити, конкретизувати та систематизувати драйвери конкурентоспроможності страхових компаній на фінансовому ринку в Україні;

− запропонувати заходи підвищення КСП СК на підставі врахування впливової дії ключових драйверів.

Для вирішення поставлених завдань було використано методи аналізу, синтезу, конкретизації, факторного аналізу.

Наукові та практичні результати дослідження: отримало подальший розвиток визначення поняття «конкурентоспроможність страхової організації»; проаналізовано методичні підходи до визначення, оцінки та діагностики КСП СК; розроблено концепцію забезпечення конкурентоспроможності СК; визначено та систематизовано драйвери підвищення КСП СК; запропоновані рекомендації щодо підвищення КСП СК за рахунок врахування дії ключових

факторів.

Теоретичною та методологічною основою написання кваліфікаційної роботи є законодавчі та нормативно-правові документи, статистичні матеріали, фахові публікації вітчизняних та іноземних вчених, наукові монографії. Результати дослідження отримано на підставі вивчення внутрішніх звітних документів страхових компаній.

Результати дослідження представлені в наступних публікаціях:

тези на тему «Конкурентоспроможність страхової компанії та методи її оцінки» (Міжнародна науково-практична конференція «Економіка, фінанси, облік та право», Полтава, 29 вересня 2021 р. [72];

тези на тему «Основні напрями підвищення конкурентоспроможності страхової компанії» (Міжнародна науково-практична конференція «Сучасні підходи в економіці, фінансах та управлінні», Одесса, 25 червня 2021 р. [33]

Положення, що виносяться на захист:

– отримало подальший розвиток визначення поняття

«конкурентоспроможність страхової організації»;

– отримало подальший розвиток визначення поняття «драйвери підвищення КСП», запропоновано підхід до їх систематизації на підставі ключових детермінант конкурентних переваг страхової компанії;

– запропоновано концепцію забезпечення конкурентоспроможностістрахової компанії на фінансовому ринку України;

– узагальнено методичні підходи до визначення КСП СК та запропоновано до використання метод оцінки конкурентоспроможності страхової компанії на основі конкурентних переваг з використанням синергетичного ефекту;

– розроблено пропозиції щодо впровадження технологій і процесів штучного інтелекту в систему організації та управління діяльністю СК з метоюпідвищення рівня її КСП;

РОЗДІЛ 1.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ КОМПАНІЇ

1.1 Суть конкурентоспроможності компанії та її показники

Основною характеристикою підприємства, з точки зору, конкурентної боротьби є його конкурентоспроможність. Вона визначає життєздатність підприємства, результати його виробничо-збутової діяльності в умовах ринкової конкуренції.

Конкуренція примушує підприємства всіх форм власності постійно відслідковувати зміни попиту та пропозиції, вартості матеріальних ресурсів, зменшувати витрати на виробництво, покращувати якість своєї продукції та послуг, що реалізуються на ринку, підвищувати свою конкурентоспроможність.

Здатність підприємства вести суперництво на внутрішньому та світових ринках отримала втілення в категорії «конкурентоспроможність».

За визначенням Г. Азоєва, конкурентоспроможність підприємства - це здатність ефективно розпоряджатися власними й позиковими ресурсами в умовах конкурентного ринку, це результат його конкурентних переваг по всьому спектру проблем управління підприємством [1].

На думку Зав'ялова П.С., конкурентоспроможність фірми – це можливість ефективної господарської діяльності та її практичної прибуткової р еалізації в умовах конкурентного ринку. Реалізація забезпечується всім компле ксом наявних у фірми засобів, включаючи маркетингові [3, с. 213].

Покропивний С.Ф. [4, с. 350] зазначає, що поняття конкурентоспроможності слід розуміти, як здібність ефективно здійснювати господарську діяльність та забезпечувати досягнення прибуткового результату, враховуючи умови конкурентного ринку. Іншими словами, конкурентоспроможність полягає у здібностях підприємства забезпечити такий

випуск продукції, щоб можна було успішно її реалізувати на конкурентному ринку.

Аналіз економічної літератури свідчить про наявність багатоаспектного трактування терміну «конкурентоспроможність». Дослідження теоретичних та практичних основ вивчення конкурентоспроможності підприємства на ринку знайшли своє відображення в численних працях закордонних та вітчизняних учених Г. Асселя, Г. Азоєва, І. Ансоффа, Ф. Котлера, Г. Минцберга, Пітерса, М. Портера, Ф. Тейлора, А. Сміта, А. Файоля, Р. Фатхутдинова, А. Юданова та інших.

Проте, до теперішнього часу питання щодо визначення теоретичних аспектів конкурентоспроможності підприємства та факторів, що на неї впливають ще недостатньо вивчені і вимагають більш поглибленого дослідження.

Конкурентоспроможність - ринкова категорія, що має динамічний, мінливий характер. Так, при незмінних якісних характеристиках товару, його конкурентоспроможність може змінюватися в широких межах залежно від кон'юнктури ринку, дій конкурентів, зміни цін, рекламних заходів тощо.

Конкурентоспроможність підприємства повинна забезпечуватися такими показниками, як висока виробнича ефективність, яка реалізується завдяки сучасному обладнанню, технологіям, кваліфікованими працівниками та здатністю завоювати й тривалий час утримувати стійні позиції на ринку, що забезпечується завдяки ефективному використанню принципів маркетингового управління.

Основними умовами забезпечення конкурентоспроможності є:

- застосування наукових підходів до стратегічного менеджменту;

- забезпечення єдності розвитку техніки, технології, економіки, управління;

- застосування сучасних методів дослідження й розробок (програмно-цільове планування, теорія прийняття рішень і т.д.);

- розгляд взаємозв'язків функцій управління будь-яким процесом на всіх стадіях життєвого циклу об'єкта;

- формування системи заходів із забезпечення конкурентоспроможності різних об'єктів.

Аналізуючи визначення сутності «конкурентоспроможність» можна виділити наступні ознаки даного поняття (рис. 1).

Рис. 1.1. Класифікація конкурентоспроможності за певними ознаками

Категорія «конкурентоспроможність підприємства» характеризується переліком наступних властивостей: порівнюваність, просторовість, динамічність, предметність, атрибутивність, системність, об’єктивність.

Порівнюваність вказує на те, що конкурентоспроможність підприємства визначається та досліджується порівняно з реальними конкурентами, які виготовляють аналогічну продукцію чи надають послуги і функціонують на одному й тому ж ринку.

Просторовість означає те, що конкурентоспроможність підприємства визначається у межах певного конкретного ринку, адже за рівних умов підприємство може бути конкурентоспроможним на одному ринку та неконкурентоспроможним – на іншому.

Динамічність свідчить про те, що поняття конкурентоспроможності є обмеженим у часі, оскільки підприємство може бути конкурентоспроможним в одному періоді, і позбутися цих позицій в іншому. Тому, дослідження конкурентоспроможності підприємства потребує постійної оцінки її рівня, моніторингу показників, що її характеризують та дослідження джерел її формування: техніко-екологічних, виробничих, реалізаційних, маркетингових, професійно-кваліфікаційно-кадрових, інноваційно-інвестиційних, організаційно-економічних.

Предметність передбачає виділення набору параметрів, які формують конкурентоспроможність підприємства, а саме: високу якість продукції; використання сучасних технічних засобів та технологій; високий рівень кваліфікації персоналу; формування позитивного іміджу підприємства та його продукції в свідомості споживачів; застосування комплексу маркетингу при просуванні продукції на ринок; забезпеченість підприємства матеріальними, трудовими та фінансовими ресурсами; наявність патентів на унікальні винаходи; використання прогресивних управлінських технологій тощо.

Атрибутивність вказує на виокремлення унікальних характеристик, які формують конкурентну перевагу підприємства (унікальність продукції, додатковий сервіс, оригінальна технологія виробництва тощо).

Системність передбачає дослідження всієї сукупності або максимально можливої кількості параметрів та умов, що формують конкурентоспроможність підприємства, а також взаємозв'язки між ними і взаємообумовленості їх складових. Тобто під системністю розуміють сукупність наукових методів і практичних прийомів розв'язання складних економічних проблем. [6].

Об'єктивність свідчить про те, що дослідження конкурентоспроможності підприємства повинно базуватися на достовірній, перевіреній інформації, що реально відображає об'єктивну дійсність, а висновки повинні обґрунтовуватися точними аналітичними розрахунками .

Аналіз конкурентоспроможності підприємства на ринку допускає вивчення факторів, що впливають на відношення покупців до підприємства та її

продукції і як результат — зміна частки продукції підприємства на ринку. Усі фактори конкурентоспроможності можна умовно розділити на зовнішні й внутрішні (рис. 2).

Рис. 1.2. Фактори, що впливають на конкурентоспроможність підприємства

Під зовнішніми факторами розуміють сукупність суб'єктів господарювання, економічних, суспільних і природних умов, національних і міждержавних інституціональних структур та інших зовнішніх умов і чинників, що діють у глобальному оточенні та здійснюють вплив або можуть вплинути на функціонування підприємства [2].

Оцінка впливу факторів зовнішнього середовища на конкурентоспроможність підприємства проводиться у загальновизнаному порядку. Після встановлення місії й цілей підприємства виконується діагностичний етап: оцінка змін, що впливають на різні аспекти потенціалу підприємства; визначення факторів, що представляють погрозу для конкурентоспроможності потенціалу підприємства; аналіз діяльності

конкурентів; визначення факторів, що представляють більше можливостей для досягнення стратегічних цілей підприємства.

Аналіз факторів впливу зовнішнього середовища на конкурентоспроможність підприємства дає час для прогнозування можливостей, розробки плану дій на випадок непередбачених обставин, розробки заходів, які дозволять перетворити загрози на будь-які вигідні можливості. Для аналізу факторів макросередовища частіше використовують PEST-аналіз (політичні, економічні, соціальні, технологічні фактори), SWOT-аналіз, який допомагає визначити погрози й можливості з якими зіштовхується підприємство, і встановити несприятливі фактори, які можуть знизити рівень ефективності потенціалу підприємства [8].

Внутрішні фактори – це контрольовані чинники діяльності підприємства. До них відносяться:

1. Діяльність керівництва та апарату управління підприємства (організаційна та виробнича структури управління, професійний та кваліфікований рівень управлінського персоналу і т. д.).

2. Система технологічного оснащення. Оновлення обладнання та технологій, тобто заміна їх на більш прогресивні, забезпечує підвищення конкурентоспроможності підприємства, підсилює внутрішню гнучкість виробництва.

3. Сировина, матеріали і напівфабрикати. Якість сировини, комплектність її перероблення та величина відходів суттєво впливають на конкурентоспроможність підприємства.

4. Збут продукції, його об’єм та витрати на реалізацію. Вплив цього фактора є суттєвим на підвищення конкурентоспроможності підприємства. Підприємство намагається здійснити ефективний збут за рахунок реалізації продукції, що користується попитом на ринку, стимулювання збільшення об’ємів продаж, розширення ринків збуту. Аналіз внутрішніх факторів впливу тісно пов’язаний з аналізом господарської діяльності підприємства.

Отже, під час оцінювання, прогнозування та управління конкурентоспроможністю підприємства необхідно враховувати усю сукупність внутрішніх та зовнішніх чинників, що вплинули чи потенційно можуть вплинути на її формування.

1.2 Сучасні системи управління конкурентоспроможністю компаній

Сучасна концепція управління конкурентоспроможністю підприємства ґрунтується на використанні базових положень теорії управління, відповідно до яких основними елементами системи управління є мета, об’єкт і суб’єкт, методологія та принципи, процес та функції управління.

Метою управління конкурентоспроможністю підприємства є забезпечення життєздатності та сталого функціонування підприємства за будь-яких економічних, політичних, соціальних та інших змін у його зовнішньому середовищі. Об’єктом управління конкурентоспроможністю підприємства є рівень конкурентоспроможності, необхідний і достатній для забезпечення життєздатності підприємства як суб’єкта економічної конкуренції. Суб’єктами управління конкурентоспроможністю підприємства є визначене коло осіб, що реалізують його (управління) мету: власник підприємства, вищий управлінський персонал підприємства (директор, заступники директора та керівники підрозділів підприємства), лінійні менеджери операційних підрозділів підприємства, державні та відомчі управлінські структури та органи. За цим підходом на рис. 3 подано елементи системи управління конкурентоспроможністю підприємства та їх взаємозв’язок.

Рис. 1.3. Система управління конкурентоспроможністю підприємства

З позиції процесного підходу управління конкурентоспроможністю підприємства розглядається як процес реалізації певної сукупності управлінських функцій – цілепокладання, планування, організації, мотивації та контролю діяльності щодо формування конкурентних переваг та забезпечення життєдіяльності підприємства як суб'єкта економічної діяльності [1]. Реалізація функцій управління конкурентоспроможністю підприємства у їх взаємозв'язку формує цикл управління конкурентоспроможністю (рис. 4) [2].

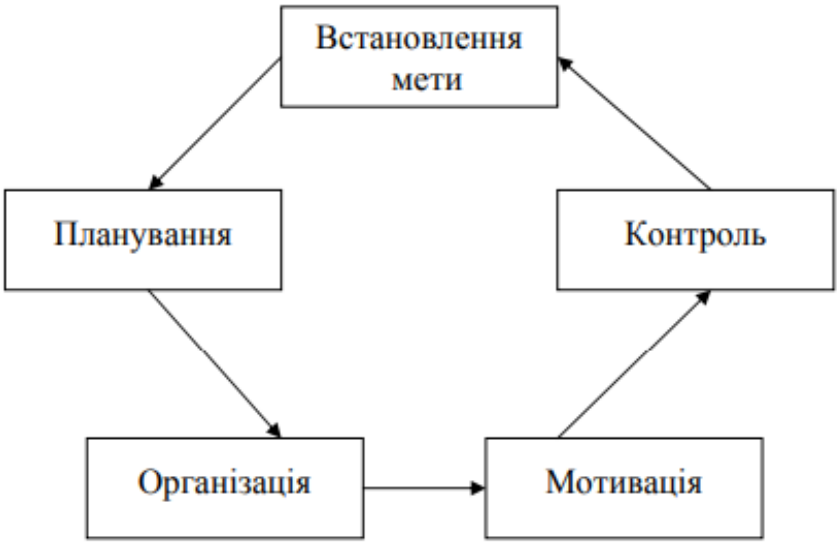


Рис. 1.4. Цикл управління конкурентоспроможністю підприємства

До базових принципів управління конкурентоспроможністю, як виділено у наших попередніх дослідженнях, слід віднести такі [3]: єдності теорії та практики управління конкурентоспроможністю підприємства; системності управління; наукової обґрунтованості управління; ранжування об'єктів управління за їх важливістю; багатоваріантності; зіставленості управлінських рішень за аналізом їх варіантів; збереження та розвитку конкурентних переваг підприємства; ринкової орієнтації; цільової спрямованості; комплексності; гнучкості та етапності.

Враховуючи вищенаведене, слід констатувати, що процес управління конкурентоспроможністю підприємства має включати ряд дій: моніторинг конкурентного середовища та оцінку конкурентної ситуації в галузі й на ринку; діагностику конкурентоспроможності підприємства та його основних конкурентів; конкурентне позиціонування підприємства (вибір стратегічних господарських підрозділів з перевагами у конкурентній боротьбі); розробка концепції та стратегії управління конкурентоспроможністю підприємства; реалізація конкурентної стратегії підприємства.

Система управління конкурентоспроможністю підприємства, принципову блок-схему організаційно-економічного механізму якої наведено на рис. 5, являє собою специфічну багатофункціональну систему, що складається з комплексу взаємопов'язаних блоків, серед яких виділено блоки управління рівнем та системою забезпечення конкурентоспроможності. Реалізація означених блоків дозволяє координувати дії менеджменту щодо досягнення заданого рівня конкурентоспроможності для забезпечення оперативного реагування на зміни впливу зовнішнього і внутрішнього середовища та коригування обраної стратегії [4–5]. Ці підходи дозволяють обґрунтовувати організаційно-економічні інструменти підтримки рівня конкурентоспроможності та вибору стратегії підприємства за його рівнем. Як видно з блок-схеми [Додаток 1.2], структуру системи управління конкурентоспроможністю формують вісім програмно-цільових комплексних блоків. Вони відображають необхідні дії, конкретні економічні, техніко-

технологічні заходи в їх взаємозв'язку та взаємозалежності, реалізація яких буде сприяти здійсненню результативних управлінських рішень у визначеній сфері діяльності. Усі блоки системи об'єднані базовим принципом: кожен з них забезпечує розв'язання проблеми підвищення конкурентоспроможності підприємства, посилення його позицій на світовому та внутрішньому ринках, стійкий розвиток за рахунок створення конкурентних переваг. Кожен з блоків, у свою чергу, також може розглядатися як система, що включає різні системоутворюючі компоненти. Розглянемо характеристику означених блоків організаційноекономічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства.

Блок 1. Обґрунтування вибору стратегії підприємства доцільно проводити за матрицею загальних стратегій конкуренції, враховуючи створені підприємством конкурентні переваги (зокрема перевага у витратах, диференціація і фокусування) [6]. Також є сенс використати видозмінені І. Ансоффом [7] базові стратегії конкуренції: зниження собівартості, диференціації продукту, сегментування ринку, впровадження інновацій, швидкого реагування на потреби ринку, забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Можливо застосування підходів Ф. Котлера щодо наступальних та захисних стратегій: фронтальний та фланговий наступ; контрнаступ; оточення; позиційна оборона; флангова оборона; партизанська війна [13].

Блок 2. Досягнення синергетичного ефекту в системі управління конкурентоспроможністю, що виникає в результаті: кардинальної перебудови організаційно-господарської структури управління; створення продуктивних центрів прибутку і відповідальності за результати діяльності; впровадження підприємницького типу внутрішнього менеджменту підприємства; забезпечення комплексного підходу до реорганізації системи і структури внутрішнього управління підприємством; удосконалення організаційних форм і методів маркетингових досліджень.

Блок 3. Реформування системи управління персоналом і трудовою мотивацією на підґрунті підвищення об'єктивності оцінки результатів праці;

створення умов для творчої праці, розробки ефективної системи визнання трудових заслуг, впровадження нетрадиційних методів стимулювання і оплати праці; удосконалення механізму мотивації і відповідальності за забезпечення конкурентоспроможності; реорганізація системи навчання і перепідготовки кадрів з урахуванням вимог стратегічного менеджменту; забезпечення участі працівників у прийнятті управлінських рішень. Блок 4. Комплексний підхід до підвищення якості і конкурентоспроможності продукції, який передбачає: технічне переозброєння і модернізацію виробництва, впровадження прогресивних технологічних процесів; розробку ефективної стратегії зовнішньоекономічної діяльності, експортну орієнтацію товарної політики; розвиток співробітництва на взаємовигідних умовах із західними провідними фірмами; розробку та впровадження комплексної системи управління якістю; активізацію інвестиційної та інноваційної діяльності.

Блок 5. Система планування діяльності за диверсифікаційним підходом передбачає: проведення політики диверсифікації основної продукції з урахуванням динаміки змін кон'юнктури ринку; розробку і забезпечення взаємозв'язку перспективних, річних і оперативних планів продажів і прибутку; використання перспективного бізнес-планування як інструменту формування довгострокових конкурентних переваг; формування перспективних і річних бюджетів витрат; удосконалення методів планування й аналізу собівартості продукції; розробку організаційноекономічних заходів щодо виконання перспективних, поточних і оперативних планів.

Блок 6. Прогнозування рівня конкурентоспроможності підприємства за допомогою сучасних методів.

Блок 7. Удосконалення внутрішнього фінансового менеджменту підприємства, що дозволяє інформаційне забезпечення керівництва підприємства фінансовою звітністю для внутрішнього контролю і прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо підвищення якості й конкурентоспроможності.

Блок 8. Інформаційне забезпечення системи управління підприємством, для формування якого необхідні: розробка наскрізної інтегрованої системи управління для вирішення завдань менеджменту, впровадження передових інформаційних технологій і засобів зв'язку; розробка комп'ютерної системи управління якістю продукції; створення єдиної інтегрованої системи планування, нормування й обліку витрат; технічне забезпечення інформаційної системи внутрішнього управління. Наші дослідження показують, що принципова блок-схема організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю машинобудівного підприємства являє собою сукупність підсистем, що відображають агреговані комплекси дій щодо підвищення конкурентних можливостей підприємства. Через складність та багатоаспектність характеристики конкурентоспроможності загальна блок-схема не може забезпечити детальне відтворення порядку розв'язання завдань підвищення конкурентоспроможності підприємства. збереження чи його зміну. За таким підходом повинен здійснюватися системний та цілеспрямований пошук шляхів об'єднання основних компонентів організаційноекономічного забезпечення внутрішнього управління з метою концентрації зусиль і управлінських впливів на фактори, що визначають потенціал підприємства щодо підвищення його конкурентних можливостей.

Отже, система управління конкурентоспроможністю – це сукупність взаємопов'язаних елементів, що об'єднані у блоки, цілеспрямована дія яких в комплексі вирішує завдання оперативного прийняття рішень щодо коригування на підставі періодичного розрахунку за даними статистичної інформації рівня конкурентоспроможності з метою його збереження чи зміни залежно від заданих масштабів діяльності або завдань щодо їх зростання та управління (рис. 6). За запропонованим підходом у системі виділено блок управління рівнем конкурентоспроможності (КСП), що забезпечує ефективність функціонування підприємства (рис. 7).

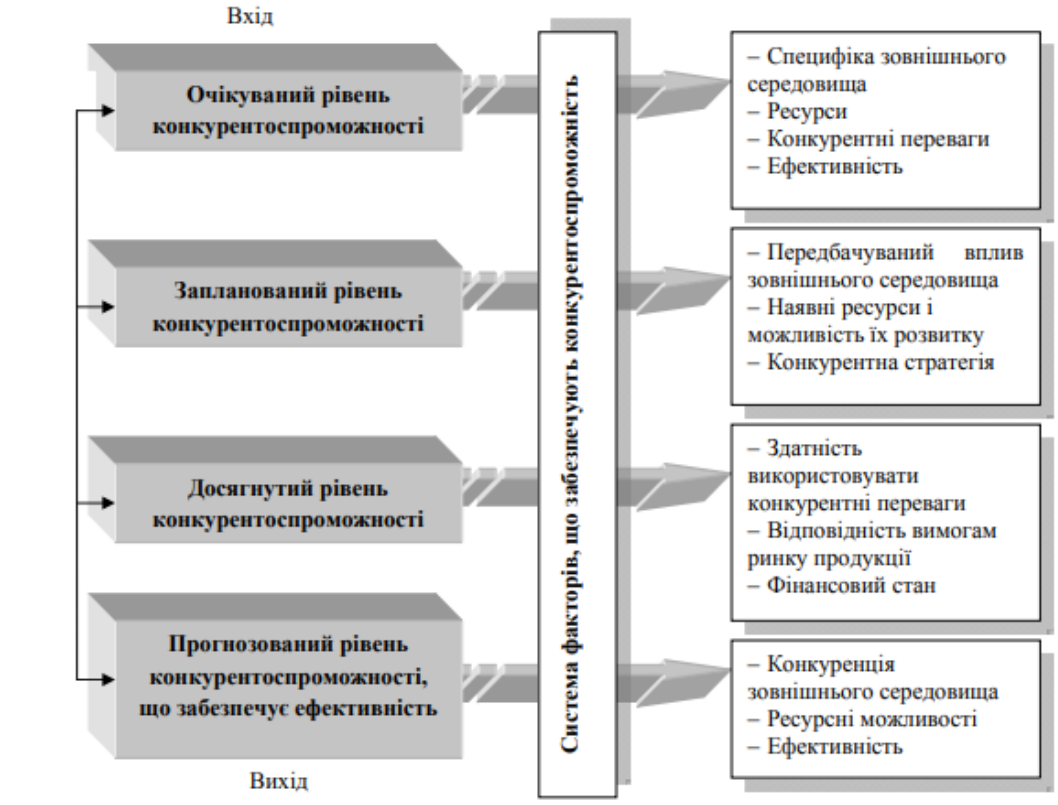


Рис. 1.6. Декомпозиція блоку управління системою факторів забезпечення конкурентоспроможності підприємства

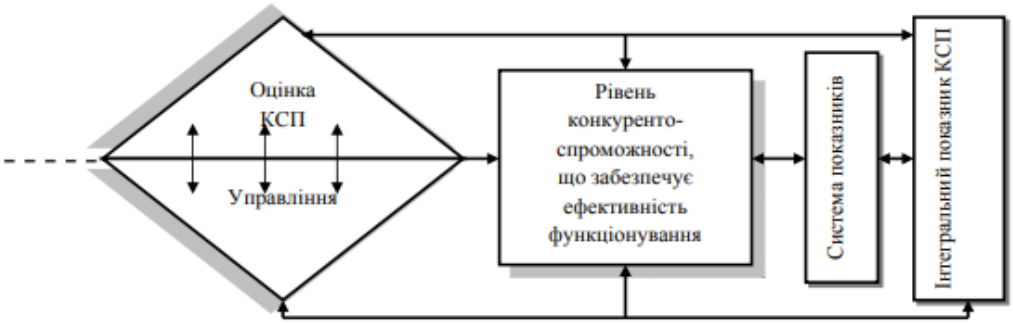


Рис. 1.7. Декомпозиція блоку управління рівнем конкурентоспроможності підприємства.

Вважаємо, що розробка і впровадження системи управління конкурентоспроможністю підприємства дозволяє вирішити такі завдання: виокремлення залежно від цілей планування і управління рівнів забезпечення конкурентоспроможності; формування для кожного рівня управління частинних та інтегральних показників оцінки конкурентоспроможності (при

цьому інтегральним показником конкурентоспроможності підприємства на оперативному рівні може виступати конкурентоспроможність продукції (робіт або послуг), на тактичному рівні – система комплексних показників фінансовоекономічного становища, а на стратегічному рівні – використовувати систему показників, що характеризують інвестиційну привабливість підприємства); розробка підходів до розрахунку та інтерпретації результатів оцінки конкурентоспроможності; визначення для відповідних бізнес-процесів завдань з управління конкурентоспроможністю підприємства; формування функціональної структури системи управління конкурентоспроможністю підприємства; розробка організаційних регламентів функціонування системи управління конкурентоспроможністю. Таким чином, сформована система, основні принципи та положення управління дозволили виділити в організаційно-економічному механізмі управління конкурентоспроможністю підприємства блоки управління рівнем конкурентоспроможності та управління системою факторів забезпечення конкурентоспроможності, що у подальшому стає базою для розробки методичних підходів до оцінки конкурентоспроможності та рекомендацій щодо забезпечення її достатнього рівня для ефективного функціонування підприємства на ринку.

1.3 Зарубіжний досвід управління конкурентоспроможністю страхової компанії

Головною ознакою якісної конкуренції є наявність у споживача страхових послуг широкого вибору компаній які їх надають, і наявність значного переліку страхових продуктів і послуг, які пропонуються страховиками. Такий стан визначає показник щільності страховиків.

Під щільністю страховиків на ринку розуміється співвідношення кількості компаній і кількості населення. [43] З цих позицій в Україні порівняно з ситуацією в Європі поки що спостерігається невисока щільність страховиків на ринку.

Так, у США працює близько 10000 страхових компаній, у Великобританії − близько 850 компаній, у Франції − близько 480 компаній, у Німеччини − близько 630 компаній регулюються федеральними органами контролю, у Японії − 48 компаній, в Китаї − близько 109 компаній, в Казахстані − близько 41 компаній, у Росії − близько 800 компаній, в Україні – 181 компанія (за даними 1 півріччя 2021 року) [48].

Розраховано щільність компаній на страховому ринку як відношення кількості страховиків в країні до кількості населення країни:

$$\rho = N : Nнас \quad (1.3.1)$$

де ρ-щільність компаній,

N – кількість страховиків,

Nнас – кількість населення.

За результатами дослідження отримано наступні значення показника щільності: США − 1:28000, Великобританія − 1:72500, Франція − 1:131000, Німеччина − 1:125000, Японія − 1:2млн., Китай − 1:12млн., Казахстан − 1:390000, Росія − 1:178000, Україна − 1:228965. [43, 48] Тобто в середньому в Україні на 200-230 тисяч осіб припадає одна компанія.

Кількісний аналіз відкритості ринку страхових послуг здійснено за допомогою показника, що розраховується як частка загального обсягу ввезення (імпорту) страхової послуги з територій інших ринків або країн до загального обсягу досліджуваного страхового ринку:

$$\phi = Q_{ім} : Q_{ЗО} \times 100\%, \quad (1.3.2)$$

де ϕ – ступень відкритості ринку страхових послуг (у відсотках),

$Q_{ім}$ – загальний обсяг ввезення (імпорту) послуги з територій інших ринків,

$Q_{ЗО}$ – загальний обсяг страхового ринку України.

Показник ступеню відкритості ринку ϕ має певні критерії, що дозволяють зробити висновок про стан ринку [44]. За даними дослідження відомих науковців Шаганян Л. та Шаганян А. [43] відкритість ринку становить 4,1-4,7%, що свідчить про ізольованість загальнонаціонального страхового ринку.

Дослідження ємності послуг страхового ринку України представляє собою розрахунок частки обсягу страхового ринку по відношенню до загального ВВП країни [24]:

$$\eta_{ЧП} = 100\% \text{ x ЧП/ВП} \quad (1.3.3)$$

де η – ємність на основі чистих страхових премій,

ЧП – чисті премії,

ВП – валовий внутрішній продукт;

$$\eta_{ВП} = 100\% \text{ x ВП / ВВП} \quad (1.3.4)$$

де $\eta_{ВП}$ – ємність на основі валових премій,

ВП – валові страхові премії.

$$\eta_{Д} = 100\% \text{ x Д / ВВП} \quad (1.3.5)$$

де $\eta_{Д}$ – ємність на основі доходу страховика,

Д – дохід страхової компанії.

$$\eta_{А} = 100\% \text{ x А / ВВП} \quad (1.3.6)$$

де $\eta_{А}$ – ємність на основі активів страховика,

А – активи.

Як свідчать результати дослідження, ситуація може мати протилежні характеристики: спостерігаються тенденції змін таких показників, як частка страхування у ВВП, обсяги премій і ВВП. Це дозволяє зробити висновок, що страхування практично не здійснює вплив на ризикову ситуацію в країні. Частка чистих страхових премій (валових премій за мінусом премій внутрішнього перестрахування) зберігається на рівні 4-5% ВВП. Це може свідчити про наявність значного потенціалу для розвитку страхування в Україні, які поки що і досі не використовується.

Заслуговує на увагу той факт, що така мала частка є притаманною і для інших країн з перехідною економікою. Наприклад, в Латвії, де спостерігається ріст ВВП, рівень ємності страхового ринку складає 2%. Частка страхування у ВВП розвинених країн світу нині сягає 10%. Частка страхових премій в світовому ВВП склала 7,5%, причому середній щорічний темп зростання реального ВВП світу спостерігається на рівні 3,5% [44]

Таким чином, сучасний стан страхового ринку потребує свого подальшого вивчення та постійного моніторингу на підставі системного підходу за допомогою сформованої низки спеціальних показників. Значною мірою на конкурентоспроможність страхових компаній впливає якість конкуренції, яка сформована на страховому ринку.

РОЗДІЛ 2.
АНАЛІЗ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ ПрАТ «УАСК АСКА-ЖИТТЯ»

2.1 Загальна харакрестика страхової компанії ПрАТ «УАСК АСКА-ЖИТТЯ»

Назва	**ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "УКРАЇНСЬКА АКЦІОНЕРНА СТРАХОВА КОМПАНІЯ АСКА-ЖИТТЯ"**
Місце розташування	**м. Київ, вул. Ав. Антонова, 5**
Форма власності	**Приватне акціонерне товариство**
Організаційно-правова форма	**Недержавне страхування**
Належність капіталу	**Ахметов Рінат Леонідович** **Сосіс Олександр Йосипович**
Галузево-функціональний вид діяльності	**Страхова компанія**

Таблиця 2.1

Основні напрями діяльності та види продукції та послуг страхової компанії «АСКА-ЖИТТЯ»

Види продукції	**Інформацію про продукти**	**Грошовий вимір за останні три роки**		
		2017 рік	***2018 рік***	***2019 рік***
УПН «Пенсія»	Програма ***«Пенсія»*** призначена в першу чергу для створення альтернативного джерела пенсійного забезпечення застрахованої особи у майбутньому.	Загальна сума по всіх програмах	Загальна сума по всіх програмах	Загальна сума по всіх програмах

	У разі смерті застрахованої особи за умовами даної програми виплачується гарантована страхова сума разом з інвестиційним доходом, тому дану програму можна розглядати і як програму по захисту годувальника сім'ї.			
УПН «Родина»	Програма «Родина» призначена для захисту годувальника сім'ї разом з можливістю накопичення коштів на важливі сімейні події такі як, навчання дітей, покращення житлових умов, весілля та інші моменти в житті які потребують значних фінансових витрат. Програма покликана максимально захистити здоров'я годувальника від будь-яких чинників, що загрожують його життю – критичні захворювання, травмування в результаті нещасних випадків. Умови даної програми дозволяють отримувати фінансову підтримку під час тимчасової непрацездатності			
УПН «Діти»	• Захистити життя та здоров'я дитини під час дії договору • Створити капітал для дитини на важливі події у житті • Надати можливість здобути престижну освіту • Справити казкове весілля			

	• Придбати власне житло та інші важливі речі, що дозволять значно покращити рівень лікування дитини			
УПН «Довголіття»	Програма «Довголіття» покликана створити певний капітал для забезпечення гідного рівня життя застрахованій особі на період заслуженого відпочинку. У разі смерті застрахованої особи за умовами даної програми передбачається повернення Вигодонабувачам усіх внесених Страхувальником платежів разом з інвестиційним доходом.			
УПН «Довголіття +»	• Додатковий захист до програми «Довголіття» • Фінансова підтримка родини у разі смерті близької людини • Компенсація витрат на ритуальні заходи • Можливість додаткового заробітку для консультантів від діючих клієнтів • Збільшення привабливості програми страхування «Довголіття»			
Програма страхування життя «СтопКоронавірус» і «СтопКоронавірус +»	Програма «СтопКоронавірус», «СтопКоронавірус +» - забезпечить страхові виплати за лікування у стаціонарі, амбулаторному лікуванні, а також летального випадку, якщо причиною стало зараження на COVID-19.			
SMARTLIFE CAPITAL	Комплекс SmartLife Capital надає щорічне медичне дослідження,			

	консультацію лікаря онлайн з будь-якої точки світу і грошову компенсацію на необхідне			

Таблиця 2.2

Аналіз зовнішнього середовища підприємства

Місію підприємства	**Місія страхової компанії «АСКА-ЖИТТЯ»** полягає в гарантованому захисті кожного свого клієнта, його добробуту та довголіття.
Систему планів, які розробляються на підприємстві	-утримання провідних позицій на українському страховому ринку; - розробка нових цікавих страхових продуктів, що максимально відповідають потребам часу та задовольнятимуть вимоги навіть найвибагливіших клієнтів; - впровадження нових інноваційних рішень, що дозволяють оптимізувати процеси оформлення договорів та врегулювання збитку.
Рівень стратегічного планування	Страхова компанія створює умови, які сприяють просуванню страхових програм компанії та зміцненню її позицій на українському страховому ринку, забезпечення високої конкурентоздатності серед страхових компаній України, вдосконалення структури компанії, подальший розвиток регіональної мережі, підвищення якості обслуговування клієнтів.

Таблиця 2.3

SWOT – аналіз страхової компанії «АСКА- ЖИТТЯ»

ЗОВНІШНЄ СЕРЕДОВИЩЕ КОМПАНІЇ	
Можливості: - Удосконалення законодавства, що сприятиме розвитку страхового бізнесу. - Удосконалення існуючих форм звітності, які забезпечать надходження даних, необхідних для ефективного функціонування компанії. - Залучення додаткового капіталу для розвитку страхового ринку України.	**Загрози:** - Несприятлива ринкова кон'юктура. - Поява нових конкурентів. - Недовіра населення
ВНУТРІШНЄ СЕРЕДОВИЩЕ:	
Сильні сторони: - Індивідуальний підхід до кожного клієнта. - Наявність 26-річного досвіду на ринку страхування. - Широкий спектр надання страхових послуг	**Слабкі сторони:** - Значно поступається у своїх показниках світовим лідерам у цій сфері. - Недостатня інноваційність діяльність (що зумовлюється специфікою ринку). - Слабка маркетингова діяльність (реклама)

2.2 Основні ланки управління конкурентоспроможністю страхової компанії ПрАТ «УАСК АСКА – ЖИТТЯ»

Проаналізуємо внутрішнє середовище СК «АСКА-ЖИТТЯ»

Таблиця 2.4

Структура та чисельність персоналу компанії

Структуру персоналу підприємства	**Чисельність працівників станом на 2020 рік**
Генеральний директор	*1*
Заступники генерального директора	*2*
Дирекція з безпеки	*3*
Дирекція з актуарних розрахунків,андерайтингу,перестрахування та методології	*3*
Управління з методології , перестрахування та андерайтингу	*1*
Відділ актуарних розрахунків та аналізу страхової діяльності	*1*
Відділ фінансового моніторингу	*1*
Дирекція з управління персоналом	*3*
Юридичний відділ	*2*
Бухгалтерія	*3*
Дирекція з обліку договорів страхування, клієнтського сервісу та взаємодії зі структурними підрозділами	*5*
Відділ обліку договорів страхування	*3*
Відділ клієнтського сервісу фізичних осіб	*7*
Відділ з обслуговування клієнтів	*10*
Дирекція з урегулювання страхових випадків	*1*
Відділ виплат	*3*
Відділ інформаційних технологій	*2*

Дирекція з маркетингу	*7*
Дирекція по роботі зі страховими посередниками та партнерами	*3*
Дирекція з корпоративних продажів	*2*
Відділ забезпечення життєдіяльності компанії	*5*
ЗАГАЛЬНА КІЛЬКІСТЬ СПІВРОБІТНИКІВ	***63***
Чисельність працівників станом на 2017 рік	*57*
Чисельність працівників станом на 2018 рік	*55*

Графік 2.1. Чисельність працівників за 3 роки

Розрахуємо продуктивність праці за останні 3 роки:

Відомо, що продуктивність праці як економічна категорія представляє собою результативність (ефективність) праці, тобто здатність людей виготовляти певну кількість матеріальних блат за одиницю часу.

Вираховуємо за формулою:

Чистий дохід від реалізованої продукції (товарів,робіт,послуг) / Середня кількість працівників

2017 рік - 296306/57= 5 198

2018 рік – 500671/55= 9 103

2019 рік - 383638/63= 6 089

Тобто, як бачимо з даних показників найбільша ефективність праці спостерігалася у 2018 році. На що безпосередньо вплинула чисельність і дохід від реалізованої продукції підприємства.

До основних заходів мотивації персоналу в «АСКА-ЖИТТЯ» належать:

-мотивація участі працівників у справах фірми;

-програми професійно-кваліфікаційного розвитку робочої сили, кар'єрне зростання, мотивація перспективою;

-гуманізація праці, яка полягає в тому, щоб запобігати виробничому травматизму, здійснювати профілактику перевтоми, професійних захворювань, забезпечити широку та активну участь у виконанні виробничих завдань;

-розроблення і впровадження принципів корпоративної культури;

-організація роботи зі збирання зауважень і пропозицій працівників;

-мотивація збагаченням змісту праці полягає в наданні людям змістовнішої, важливішої, цікавішої, соціально значущої праці, що відповідає їхнім особистим інтересам і схильностям, із широкими перспективами посадовогоі професійного росту, а також дозволяє проявляти їх творчі здатності, здійснювати контроль над ресурсами й умовами власної праці.

Морально-психологічними методами посилення трудової мотивації є:

-гласне визнання заслуг;

-усне вираження подяки керівниками;

-вираження подяки в наказах;

-вираження подяки у формі друкованих оголошень, на дошках оголошень, по радіо тощо;

-поздоровлення з ювілеями;

-повага і довіра;

-схвалення і підтримка;

-негативне підкріплення (осудження, докір, покарання);

-спілкування співпрацівників

Проведемо аналіз характеристики вартості та структури основних фондів в динаміці за останні три роки.

Таблиця 2.5

Вартість і структура основних фондів в компанії «АСКА-ЖИТТЯ»

	2017	**2018**	**2019**
Основні фонди, а саме:	**21931**	**22713**	**22961**
Будівлі, споруди	21595	22255	22429
Машини та обладнання	58	230	330
Транспортні засоби	269	212	154
Прилади, інвентар	9	16	48

Розрахуємо основні показники стану та ефективності використання основних фондів (фондовіддача, фондомісткість, фондоозброєність)в динаміці за останні 3 роки

Фондовіддача ($Ф_в$) – показник, що відображає випуск продукції на 1 грн основних фондів підприємства

$$Ф_в = Д_р / Ф,$$

2019: 296306/21095=14,04

2020: 500671/21931=22,82

2021: 383638/22713=16,89

Отже, як бачимо найбільший % спостерігався в 2020 році з часткою 22,82. Це говорить про те, що страхова компанія за 2020 рік випустила значно більше полісів ніж за інші проаналізовані роки.

Фондомісткість ($Ф_м$) – показник потреби основних фондів для забезпечення виконання одиниці обсягу роботи

$$Ф_м = Ф / Д_р$$

де $Д_в$ *– сума доходів від реалізації продукції;*

$Ф$ *– загальна вартість основних фондів.*

2019: 21095/296306=0,07

2020: 21931/500671=0,04

2021: 22713/383638=0,05

Отже, бачимо, що в 2019 році страхова компанія має більший коефіцієнт фондомісткості. Тобто у 2019 році компанія потребувала значно більше основних фондів для реалізації та забезпечення діяльності страхової компанії.

Фондоозброєність праці (Фо) обчислюється за формулою

$$Ф_о = Ф / Ч,$$

де Ч - середньооблікова чисельність виробничого персоналу.

2019: 21095/57=370,08

2020: 21931/55=398,74

2021: 22713/63=360,52

Отже, як бачимо, найбільша фондоозброєність праці припадає на 2020 рік, що вказує на підвищення продуктивності праці у порівнянні з іншими роками. Але, необхідно слідкувати за тим, щоб темпи росту фондоозброєності не випереджали темпи росту продуктивності праці.

Розрахуємо рентабельність

Рентабельність — поняття, що характеризує економічну ефективність виробництва, за якої підприємство за рахунок грошової виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) повністю відшкодовує витрати на її виробництво й одержує прибуток як головне джерело розширеного відтворення.

Рівень рентабельності (Р) визначається за формулою:

$$Р = \frac{П \cdot 100}{Вв},$$

де П — валовий прибуток від реалізації (робіт, послуг); Вв — виробничі витрати на реалізовану продукцію (її виробнича собівартість). Для повнішої уяви про реальну ефективність певного виду товарної продукції доцільно цей показник обчислювати з врахуванням витрат на її збут, зменшивши при цьому валовий прибуток на величину цих витрат і водночас збільшивши на них знаменник формули.

2017: 265040*100/290972=91,08

2018: 471486*100/481812= 97,85

2019: 371928*100/367718=101,14

Отже, як бачимо, найбільша рентабельність підприємства припадає на 2019 рік. Даний коефіцієнт рентабельності показує, яку суму операційного прибутку одержує підприємство з кожної гривні проданої продукції. Іншими словами, скільки залишається в підприємства після покриття собівартості продукції.

Розрахуємо коефіцієнт зносу

Коеф.зносу =Амортизація/Первісна вартість основних засобів

2017: 917/21095=0,043

2018: 1051/21931=0,047

2019: 1097/22713=0,048

Отже, як бачимо даний коефіцієнт найбільший в 2019 році. Даний коефіцієнт показує, наскільки амортизовані основні засоби, тобто якою мірою профінансована їхня можлива майбутня заміна по мірі зносу.

Охарактеризуємо вартість і структуру оборотних коштів в динаміці за останні три роки.

Таблиця 2.6

Вартість і структура оборотних коштів за 3 роки.

Оборотні кошти, а саме:	**2017**	**2018**	**2019**
Поточні рахунки	2611	18405	524
Депозитні рахунки	53421	39444	70779
Запаси	52	65	65
ОГВЗ	44906	57932	44192
Вартість оборотних коштів	**100990**	**115846**	**115560**

Згідно аналізу даної таблиці, можна побачити, що найбільша вартість оборотних коштів становила 115846 в 2018 році. Давайте тепер це зобразимо на графіку.

Графік 2.2. Динаміка оборотних коштів за 3 роки.

Отже, можемо сказати, що значне прискорення обертання оборотних коштів в 2018 році призвело як до підвищення ефективності їх використання, так і зростання ефективності діяльності підприємства. За умов прибуткової

роботи підприємства наслідком прискорення процесу обертання оборотних коштів є збільшення величини виробленої продукції та річного прибутку. У разі, коли існують обмеження щодо попиту на продукцію, яку виробляє підприємство, прискорення процесу обертання призводить до вивільнення з обороту певної суми оборотних коштів і появи можливості їх використання в іншому напрямку діяльності підприємства з метою отримання додаткового прибутку або досягнення певного соціального ефекту.

Розрахуємо основні показники ефективності використання оборотних коштів (коефіцієнт оборотності, тривалість обороту, рентабельність).в динаміці за останні два роки

Коефіцієнт оборотності:

Оборотність активів (за рік) = Виручка (Чистий дохід) / Середньорічний обсяг оборотних активів

2017: 296306 (142691/2+136724/2)=4,13

2018: 500671 (111636/2+142691/2)=6,36

2019: 383638 (88822/2+111636/2)=3,84

Отримані дані показують, що ефективність використання оборотних активів компанією «АСКА-ЖИТТЯ» знижується. Якщо в 2017 р на кожну гривню оборотних активів продано товарів і послуг на суму 4,13 гривні, то в 2018 р - на 6,36 гривні, а в 2019 р. зменшився на 3,84. Головним фактором зниження показника є постійне збільшення суми дебіторської заборгованості за товари і послуги. З огляду на те, що обсяг збуту залишається відносно стабільним протягом періоду дослідження, збільшення суми дебіторської заборгованості за товари і послуги є негативним явищем. Для збільшення оборотності оборотних активів необхідно вжити заходи повернення коштів компанії.

Тривалість обороту:

Тривалість обороту = 360/Коефіцієнт оборотності

2017: 360/ 4,13=87,16 днів

2018: 360/6,36 = 56,60 днів

2019: 360/3,84 =93,75 днів

Рентабельність оборотних коштів:

RCA = Чистий прибуток / Оборотні активи

2017: 296306 /147763=2,00

2018: 500671 /97218=5,14

2019: 383638 /114181=3,35

Дані показники з 2017 по 2019 рік, демонструють можливості підприємства в забезпеченні обсягу річного прибутку по відношенню до середньорічної суми обігових коштів компанії. Чим вище значення цього коефіцієнта, тим більше ефективно використовуються обігові кошти. Найбільший коефіцієнт за даними підрахунками спостерігається в 2018 році.

Коротко охарактеризуємо елементи інтелектуального капіталу, наявні на підприємстві.

Структура інтелектуального капіталу компанії «АСКА-ЖИТТЯ»

Отже, важливою складовою, яка забезпечує формування конкурентних переваг підприємства, виступає інтелектуальний капітал. Але необхідно наголосити на відсутності єдиного підходу до теоретичного визначення категорії інтелектуального капіталу підприємства та його структурних елементів. Ця сфера знань залишається досить суперечливою й диференційованою. Із поняттям інтелектуального капіталу як нематеріальним активом підприємства тісно пов’язані такі його елементи, як інтелектуальний ресурс підприємства, інтелектуальні активи та інтелектуальна власність. Саме

ці складові є основою інтелектуального капіталу як одного з головних показників результатів діяльності підприємства в сучасних умовах господарювання. Також на сьогодні в економічній практиці існує значна кількість методів вимірювання інтелектуального капіталу, які поділяються на чотири основні групи залежно від показників, що використовуються підчас розрахунку. На основі наявної значної диференціації методів вимірювання інтелектуальний капітал підприємства має ряд певних особливостей, що поясню- ється нематеріальною природою цього ресурсу. Однак необхідно чітко розуміти, що за сучасних економічних умов трансформаційної кризи в Україні – підприємства не мають можливості використовувати наявний інтелектуальний потенціал повною мірою. Як наслідок, ефективність використання інтелектуального капіталу в Україні є недостатньою порівняно з результатами розв'язання цієї проблеми іншими країнами світу.

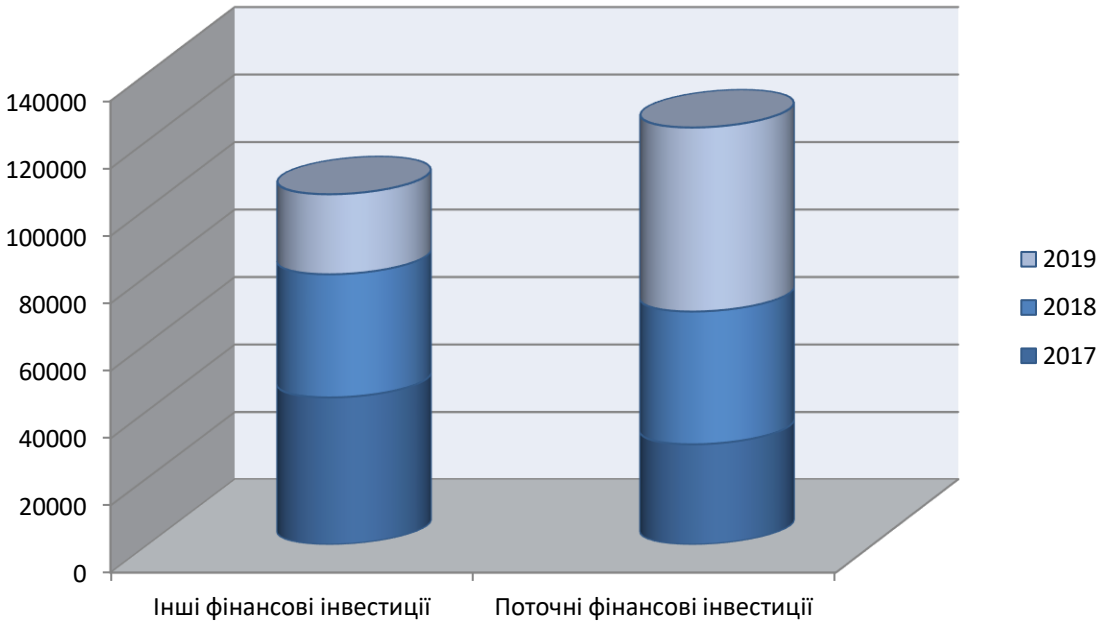
Опишимо інвестиційну політику підприємства (основні інвестиційні ресурси, реалізовані інвестиційні проекти, середній термін їх окупності, рівень доходності тощо)

Таблиця 2.7

Інвестиційна діяльність компанії за 3 роки.

Інвестиційна діяльність, а саме:	2017	2018	2019
Інші фінансові інвестиції	43806	36491	23701
Поточні фінансові інвестиції	29903	39359	54510
Всього	73709	75850	78211

Основними інвестиційними ресурсами страхової компанії є акції, облігації та депозитні рахунки. Як бачимо з кожним роком інвестиційна сума збільшується, відповідно збільшується прибуток підприємства. Розглянемо динаміку на графіку.



Графік 2.3. Динаміка інвестиційної діяльності страхової компанії за 3 роки.

Основні напрями та складові інноваційно діяльності підприємства.

Таблиця 2.8

Інноваційна діяльність страхової компанії «АСКА-ЖИТТЯ»

Об'єкт інновацій	Вид інновацій	Приклади
Страховий продукт та його супровід	Продуктова, процесна	Розробка нових страхових продуктів чи їх вдосконалення
Система аквізиції	Продуктова, процесна, маркетингова	Створення нових каналів збуту, автоматизація процесів збуту
Управлінські процеси	Процесна, організаційна	Використання автоматизованих систем управління бізнес-процесами страхових організацій

Процеси взаємодії	Процесна, організаційна	Використання нових методів PR, взаємодії з зовнішнім середовищем

Отже, інновації – це ключова конкурентна перевага компанії. Знати потреби клієнтів – половина успіху. Потрібно не тільки надавати зручний та зрозумілий сервіс, але й пропонувати нові нестандартні рішення, які відрізняються від послуг конкурентів. Необхідно передбачати майбутні потреби споживачів, створювати для нього індивідуальну комплексну страхову програму. Саме в такому проактивному інноваційному підході майбутнє страхування. На основі вище викладеного можна визначити, що об'єктом інновацій в страховій діяльності виступають страхові продукти та їх супровід, система аквізиції, управлінські процеси, процеси взаємодії ззовнішнім середовищем.

Опишемо основні методи ціноутворення на продукцію/послуги

Як і будь-який товар, страховий продукт має споживчу вартість і вартість (ціну). Споживча вартість страхового продукту визначається забезпеченням страхового захисту. Якщо страхова подія настає, то споживча вартість виражається у формі страхового відшкодування, покриття збитків страхувальника або у формі страхового забезпечення у разі страхування життя згідно з договором страхування. Вартість страхової послуги виражається в страхових внесок(тариф, премії), яку страхувальник сплачує страховику.

Ціна страхового продукту – це страховий тариф, який в ринкових умовах при добровільному страхування встановлюється з урахуванням дії законів попиту та пропозиції, законів ринкової конкуренції. При обов’язковому страхуванні страховий портфель страхувальників формується державою і ринкові закони діють обмежено. Ціна страхувальника складається дещо інакше, наж у сфері товарного обігу.

Страховий тариф (тарифна ставка) – це ставка страхової премії з одиниці страхової суми з урахуванням об'єкта страхування і характеру страхового ризику, яку страхувальник повинен заплатити при укладанні договору страхування. Договір страхування являє собою двосторонню угоду, згудно з якою страхувальник сплачує страховий внесок, а страхувальник зобов'язується виплатити страхову суму при настанні зазначений у договорі подій.

Ціна цієї угоди – страхова премія, і її величина повинна бути достатньою, щоб: покрити очікуванні претензії протягом страхового періоду; створити страхові резерви; покрити витрати страхової організації на ведення справ; забезпечити певний розмір прибутку. Страховий тариф має певну структуру, його окремі елементи повинні забезпечити фінансування всіх функцій страховика.

Розразимо склад тарифної ставки в страхуванні на прикладі таблиці.

Таблиця 2.9

Склад тарифної ставки в страхуванні

<table>
<tr><td colspan="5">Тарифна ставка = Брутто-ставка</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Нетто-ставка</td><td colspan="4">Нагрузка</td></tr>
<tr><td>Оплата праці працівників компанії</td><td>Адміністративні витрати</td><td>Витрати на заплановані заходи</td><td>Прибуток</td></tr>
<tr><td colspan="5">Валюта страхування</td></tr>
</table>

Наведемо фінансовий результат на 3 роки по виручка від реалізації продукції, послуг

Таблиця 2.10

Виручка від реалізованої продукції за 3 роки.

Виручка від реалізації продукції, послуг;	2017	2018	2019
	3102	3952	5530

Наведемо фінансовий результат на 3 роки по витратах

Таблиця 2.11

Витрати страхової компанії за 3 роки

Витрати: - адміністративні витрати; - витрати на збут; - інші операційні витрати	2017	2018	2019
	290972	481812	367673

Наведемо фінансовий результат на 3 роки по прибутку і збитках компанії

Таблиця 2.12.

Прибуток і збиток компанії за 3 роки.

	2017	2018	2019
Прибуток	265040	471486	371928
Збиток	0	0	0

Розрахуємо рентабельність продукції підприємства за формулою:

*РП=БП/СА *100%*

РП за 2017 рік =296306 /290972=1,018

РП за 2018 рік = 500671/481812=1,039

РП за 2019 рік =383638 /367673=1,043

Розрахуємо рентабельність активів підприємства за формулою:

*ROA= Чистий прибуток/ Середньорічна сума активів *100*

ROA=296306/(213209/2+197293/2)*100=1,44

ROA=500671/(188018/2+213209/2)*100=2,49

ROA=383638/(188731/2+188018/2)*100=2,03

Розрахуємо рентабельність капіталу підприємства за формулою:

Рентабельність власного капіталу = Чистий прибуток/Середньорічна сума власного капіталу

2017=296306/(10738/2+9507/2)*100=29,27

2018=500671/(6502/2+10738/2)*100=58,08

2019=383638/(22842/2+6502/2)*100=26,14

Рентабельність власного капіталу компанії була підвищена в 2018 році. Якщо в 2017 році кожен залучений рубль власних коштів дозволив отримати 29,27 копійки чистого прибутку, то в 2018 році – 58,08. Якщо порівнювати таке значення з прибутковістю доступних для власників фінансових інструментів, то інвестування в ПрАТ «УАСК АСКА-ЖИТТЯ» є більш ефективним. Основним фактором підвищення рентабельності є зниження суми власного капіталу (акціонери виводили частину коштів в 2017-2018 рр.). Незважаючи на це, чистий прибуток компанії в 2019 році знизився до 26,14. Загалом, ефективність використання власного капіталу є високою.

2.3 Формування альтернативних варіантів нарощування конкурентоспроможності компанії ПрАТ «УАСК АСКА-ЖИТТЯ»

Діяльності підприємства передбачає оцінюванні та ідентифікування стану, тенденцій та перспектив розвитку на основі системи індикаторів з метою формування структурованої інформаційної бази для прийняття обґрунтованих управлінських рішень, спрямованих на усунення проблемних моментів та слабких сторін організації чи використання шансів умов функціонування і сильних позицій підприємства.

Варто зауважити, що на сьогодні в умовах воєнного стану

спостерігаються істотні зміни у концептуальній спрямованості діагностичних систем в страхових компаніях: відбувається перехід від монокритеріальності до полікритеріальності. Полікритеріальна діагностика оперує системою обґрунтованих критеріїв, що характеризують межі оптимальності функціонування в різних діапазонах ділової активності та формують базу для порівняння фактичних значень показників із оптимальними. Такі тенденції є логічно зумовленими, оскільки при діагностиці конкурентоспроможності не можна брати за основу лише один критерій ефективності функціонування підприємства (наприклад, рентабельність діяльності), адже за такого підходу конкурентоспроможність підприємства буде відображена неповно та хибно. У страховому ринку, зокрема, поширені ситуації, коли підприємства працюють рентабельно, але через нестачу оборотних коштів є неплатоспроможними та банкрутують. Водночас існують ситуації, коли підприємства характеризуються сучасним техніко-технологічним забезпеченням, а результати діяльності виявляються збиткові. Це ще раз доводить той факт, що критерії ефективності повинні розглядатись у комплексі та у взаємозв'язках, що надасть змогу добирати їхню сукупність з урахуванням пріоритетності та взаємовпливів. Усе це визначає необхідність використання системного підходу до діагностики страхового ринку, який вимагає узгодження усіх напрямів діагностики, досягнення повноти результатів за рахунок виявлення сукупних тенденцій розвитку. З огляду на вищезазначене актуалізується проблема побудови та відкриття агентських мереж задля підвищення оборотних коштів та збільшення кількості застрахованих в Україні. Таким чином варто використати систему полікритеріальної діагностики з метою підвищення конкурентоспроможності СК «АСКА - ЖИТТЯ» на страховому ринку в цілому. Виконані дослідження дозволяють розглядати під системою діагностики діяльності підприємства сукупність суб'єктів, об'єктів, цілей, технології, методів, методик, бізнес-індикаторів, критеріїв діагностики та ресурсів, які у взаємодії забезпечують відкриття агентських мереж в містах України, а саме: Київ та Львів. Варто зазначити, що функціонування страхового бізнесу залежить не тільки від

структури бізнесу але і від їхнього цільового спрямування.

СК «АСКА-ЖИТТЯ» - це страхова компанія, яка функціонує і забезпечую стабільне майбутнє своїм клієнтам, щоденно роблячи виплати і здійснюючи фінансову допомогу сім’ям по втраті годувальника в умов воєнного стану України. Тому провівши аналіз по кількості населення в країні і зрозумівши, що велика частка припадає на міста Київ та Львів, керівництвом СК «АСКА –ЖИТТЯ» було прийняте рішення розширення кількості своїх агентських мереж саме в цих містах, щоб якомога більше залучити страхових агентів і тим самим збільшити не тільки клієнтську базу але і збільшити оборотність коштів, адже у воєнний час, страховий бізнес потерпає і зазнає значні фінансові втрати.

РОЗДІЛ 3.
ЕФЕКТИВНІСТЬ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ВІДКРИТТЯ АГЕНТСЬКИХ МЕРЕЖ КОМПАНІЇ В М. КИЇВ ТА М. ЛЬВІВ

3.1 Порівняльна оцінка ефективності відкриття агентських мереж компанії в м. Київ та м. Львів

В умовах високої конкуренції та вкрай низької кількості вакансій сьогодні прослідковується ще одна нова тенденція у поведінці пошукачів. Спеціалісти стали пропонувати свої кандидатури на вакансії нижче за свій звичний рівень кваліфікації. Наприклад, якщо до війни в категорії топ-менеджмент було досить багато пропозицій роботи, то сьогодні керівники та директори не надто затребувані. Для них в квітні було відкрито 1,7% вакансій від усіх актуальних. На позиції middle-рівню в умовах дефіциту роботи стали відгукуватись топові фахівці.

Проблема працевлаштування стоїть гостро для багатьох українців. Рівень безробіття сьогодні дуже високий. Зрозуміло, що робота українцям потрібна насамперед для отримання заробітної плати. Війна змусила український бізнес скорочувати заробітні плати та бонуси. Новим співробітникам роботодавці зараз пропонують нижчу заробітну плату. Порівнюючи з середньою заробітною платою в першій половині лютого 2022 року, тобто з довоєнним періодом, актуальна середня заробітна плата знизилася на 10%.

Досить високий показник середньої заробітної плати (18 700 грн) пояснюється тим, що у структурі актуальних пропозицій роботи чверть займають вакансії для IT-фахівців, та топ-менеджерів (а страхових агентів), у них зарплати зазвичай вищі, ніж у інших спеціалістів.

Протягом тривалого часу, навіть під час попередніх криз на ринку праці, у Києві пропонували найвищі заробітні плати. Крім того, різниця між київськими зарплатами та зарплатами у інших регіонах була суттєвою. На початку війни Київ мав лідерство по розміру заробітної плати, він займає 1

місце, а Львівська область займає 3 місце. У квітні в Києві знову найвища середня зарплата, проте різниця між зарплатами у столиці та інших регіонах-лідерах несуттєва. У Києві в квітні в середньому пропонували 26 000 грн, а в Львівській – 24 800 грн.

Рис.3.1 Ринок праці воєнного часу у цифрах та фактах.

Отже, за 3 місяці війни український бізнес встиг адаптуватися до нових умов. Проте збитки від воєнної агресії РФ великі, частина компаній була змушена припинити своє існування. Ринок праці, хоча й пожвавлюється, проте не такими значними темпами, як хочеться. Компанії були змушені релокуватися у безпечні регіони, тому змінилася структура ринку праці в розрізі регіонів. Попит на роботу перевищує пропозиції, рівень безробіття високий. Проте є підстави сподіватися, що позитивна динаміка відновлення ринку праці збережеться, і в травні ми побачимо трохи кращі аналітичні показники.

Отже, провівши аналіз ринку праці в країни під час воєнного стану керівництвом компанії було вирішено відкриття агентських мереж в м. Київ та м. Лівів. Оскільки чисельність населення суттєво збільшилася і відповідно

збільшився попит на ринку праці. Тим самим компанія збільшить прибуток, забезпечить роботою населення і зменшить рівень безробіття в країні.

3.2 Оцінка ризиків реалізації альтернативних варіантів розвитку компанії

Функціонування підприємства на ринку завжди пов'язана з певними ризиками. Усунути ризики в діяльності суб'єктів господарювання неможливо, оскільки вони являють собою елемент об'єктивної дійсності. Отже, для того, щоб досягти високого рівня конкурентоспроможності підприємству необхідно враховувати і оцінювати ризики.

В сучасних умовах підприємства в своїй діяльності все більше впроваджують інновації. При цьому виникає ризик того, що та чи інша інновація може не виправдати сподівань, а її впровадження призведе до небажаних наслідків. Тобто, з одного боку, інноваційність у ринковій економіці є запорукою підвищення конкурентоспроможності, а з іншого боку, – суб'єкти господарювання, які прагнуть забезпечити собі тверді позиції на ринку шляхом впровадження різноманітних нововведень у свою діяльність, неминуче стикаються з невизначеністю подальших подій і, відповідно, з ризиками.

Розвиток підприємства, орієнтований на споживача та його потреби як усвідомлені, так і ні, характеризується використанням принципово нових прогресивних технологій, переходом до випуску високотехнологічної продукції, прогресивними організаційними та управлінськими рішеннями в інноваційній діяльності, що стосується мікро - і макроекономічних процесів розвитку. Однак, наслідки інновацій амбівалентні, вони можуть принести не тільки блага, але і непередбачувані збитки. Будь-які інновації ризикові за своєю природою, тому в умовах інноваційного розвитку необхідно очікувати помітного збільшення ризиків.

Головними потенційними ризиками, які можуть виникати в процесі здійснення проекту наступні:

- Політичні ризики
- Валютні ризики
- Фінансові ризики
- Технологічні ризики

Політичні ризики:

Однією з найважливіших умов зміцнення позицій України на міжнародній арені та її інтеграції до ЄС є нормалізація політичної ситуації, яка нині характеризується вкрай високим ступенем нестабільності. Для зарубіжних політиків і бізнесменів Україна є досить перспективним, але, разом з тим, й ризикованим партнером. Більш того, політичний фактор містить у собі потенційну загрозу для економічної стабілізації: сьогодні є замало довгострокових інвестицій в українську економіку через політичну ситуацію в державі.

Під політичним ризиком часто розуміють ймовірність того, що зміни законодавчих і нормативно-регулюючих актів усередині країни або за її межами негативно впливають на прибуток, операції і перспективи фірм, організацій, оскільки політичний ризик пов'язаний не лише з конкретною країною, але і з сусідніми країнами або регіонами [1].

Політичний ризик може виконувати як позитивну, так і деструктивну функції. Адже наслідком можу бути як економічна ефективність, певна користь, так і збитки через громадянську війну, військові конфлікти, тероризм тощо.

Політичні ризики поділяються на різні групи. Одна із класифікацій виглядає так:

Ризик втрати власності (наприклад, націоналізація).

Ризик трансферту, пов’язаний з обмеженням експорту продукції або ресурсів, з обмеженнями щодо конвертації локальної валюти в іноземну і здійсненням розрахунків за зовнішньоекономічними контрактами.

Контрактний ризик, тобто ризик розірвання контракту внаслідок дій уряду країни, в якій знаходиться компанія-контрагент. Ризик зміни регулюючих норм (законодавчої бази, зміна торговельного режиму і митної політики, зміни в податковій системі, валютне регулювання, регулюванні зовнішньополітичної діяльності країни).

Операційний ризик, який зачіпає свободу дій керівників компаній. Ризик військових дій, революцій, зміни влади [2].

Політичний ризик можна розглядати через призму політичної модернізації і розвитку суспільства. У цьому випадку політичний ризик варто розглядати через призму міри зрілості громадянського суспільства, прозорості, кількості й якості функціонування державних політичних інститутів.

Валютні ризики:

На думку менеджерів банків, стан справ у фінсекторі за минулі пів року значно погіршився. Більшість респондентів передбачає поглиблення негативних тенденцій у наступні шість місяців і лише кожний десятий очікує поліпшення.

Цілком природно, що в умовах війни оцінки рівня загального ризику рекордно високі за всю історію спостережень. Попри це, стійкість сектору до значних негативних подій не змінилася та залишилася на середньому рівні.

Водночас схильність фінансових установ до ризику суттєво знизилася. За результатами опитування, керівники фінансових установ назвали війну з росією головним джерелом ризику.

Варто зазначити, фактор загального рівня корупції, діяльності правоохоронних органів та судової системи, який від початку опитувань був беззаперечним лідером, не потрапив наразі навіть до десятки найризиковіших.

Серед основних джерел ризиків у травні 2022 опинилися інфляція, динаміка обмінного курсу, динаміка припливу іноземного капіталу (інвестицій), вартість активів та якість застави.

Фактор шахрайства та кібернетичних загроз традиційно залишився серед основних небезпек. Найсуттєвіше зросли ризики рівня економічної активності та банкрутства фінустанов. Ризики від карантинних обмежень та кліматичних змін респонденти оцінили як найменш значні.

Фінансові ризики:

Запровадження воєнного стану сполошило клієнтів страхових компаній. Адже воєнний стан часто є форс-мажором в більшості страхових договорів, що може спричинити невиплату страхового відшкодування при настанні страхового випадку. «Це стандартна помітка, яка прописана в багатьох цивільно-правових договорах, в тому числі договорах страхування. Підписуючи договір страхування, клієнтові варто звернути увагу на те, чи є впровадження воєнного стану підставою для припинення дії або обмеження території дії договору. У договорах нашої компанії такі обмеження не передбачені»

Незважаючи на наявність застережень, СК «АСКА-ЖИТТЯ» робить виплати в односторонньому порядку, виплачуючи відшкодування вчасно. «У міжнародній практиці страхування військові ризики, в тому числі й воєнний стан, завжди були у винятках зі стандартного покриття договорів.

Технологічні ризики:

На початку XXI століття злодій - це не обов'язково холоднокровна озброєна людина. Інформаційна революція призвела до того, що злодієм може виявитися звичайний студент із ноутбуком та доступом до мережі.

В умовах війни такий злодій стає бойовою одиницею, а його основний інструмент - кібератаки і злами. Крім того, під час воєнного стану атаки можливі не лише з боку ворога, який використовує інфопростір для завдання шкоди обороноздатності України, а й з боку тих, хто вирішив скористатися ситуацією, коли правоохоронні органи перевантажені, та поживитися коштами наших громадян. Протягом півтора місяця війни кіберзлочинність в Україні стабільно зростає.

В наш час війна в інформаційному просторі може завдати не меншої шкоди, аніж війна на полі бою. Розуміючи це, у перший місяць війни парламент оперативно оптимізував кримінальне та кримінально-процесуальне законодавство, удосконаливши підстави та процесуальні механізми притягнення до кримінальної відповідальності кіберзлочинців. Зміни зосереджено у двох законах:

«Про внесення змін до Кримінального процесуального кодексу України та Закону України «Про електронні комунікації" щодо підвищення ефективності досудового розслідування «за гарячими слідами» та протидії кібератакам» № 2137-IX від 15.03.2022;

· *«Про внесення змін до Кримінального кодексу України щодо підвищення ефективності боротьби з кіберзлочинністю в умовах дії воєнного стану» № 2149-IX від 24.03.2022.*

Перш ніж аналізувати закон, варто визначитися із термінологією. Законодавець надає власне визначення кіберзлочину, яке не є новим. Кіберзлочин (комп'ютерний злочин) - суспільно небезпечне винне діяння у кіберпросторі та/або з його використанням, відповідальність за яке передбачена законом України про кримінальну відповідальність (ККУ) та/або яке визнано злочином міжнародними договорами України (п. 8 ч. 1 ст. 1 Закону України "Про основні засади забезпечення кібербезпеки України" від 05.10.2017 N 2163-VIII).

Мета таких дій - розкрадання або руйнування інформації в інформаційних системах і мережах. В умовах війни кіберзлочини можуть здійснюватися з метою дестабілізації ситуації в країні, крадіжки необхідних (конфіденційних) даних, виведення з ладу державних інституцій, техніки, завдання іншої матеріальної шкоди.

Тому варто:

- ✓ Посилети спроможності та оптимізації національної системи кібербезпеки для протидії кіберзагрозам

- ✓ Впровадження дієвих кримінально-правових механізмів протидії кіберзлочинності
- ✓ Забезпечення надійності та безпеки використання цифрових послуг.

3.3 Соціальна відповідальність страхової компанії ПрАТ «УАСК АСКА-ЖИТТЯ» в умовах повномасштабної агресії Російської Федерації в Україні.

ПрАТ «УАСК АСКА-ЖИТТЯ» є частиною найбільшої інвестиційної Групи України SCM, яка працює по всьому світу. Зараз підприємства та холдинги SCM працюють в Україні, на Кіпрі, у Нідерландах, Італії, Болгарії, Швейцарії, Великобританії та США.

Являючись активом Групи, ПрАТ «УАСК АСКА-ЖИТТЯ» зобов'язана дотримуватися і виконувати всі правила і принципи, які прийняті Групою.

Страхова компанія «АСКА-ЖИТТЯ» - це фінансовий орган, що надає страхові послуги фізичним особам, організаціям різних форм власності.

Каналами продажу компанії є:

- ✓ Власна агентська мережа
- ✓ Страхові брокери
- ✓ Online продажі
- ✓ Корпоративне страхування
- ✓ Мобільний агент
- ✓ Банки-партнери

Забезпечення страховими продуктами та захист населення – головний обов'язок страхової компанії. Виходячи з ймовірного настання подій і оцінки ризиків, агенти СК пропонують поліси зі страхування і гарантують відшкодування збитку при несприятливому збігу обставин та надання права накопичувати кошти.

Репутація ефективного і відповідального бізнесу відіграє вирішальну роль у нашому успіху, у здатності СКМ створювати вартість і приносити користь акціонерам, суспільству, країні.

В основі репутації 4 основні цінності СКМ: Чесність і Порядність, Відповідальність, Ефективність, Професіоналізм. Всі компанії групи прагнуть працювати відповідно до цих цінностей із моменту створення СКМ, вже більше 22 років. У Групі створені стандарти, принципи і чітко сформульовані правила, за якими всі працюють, а це понад 300 тисяч співробітників.

Всі правила і принципи викладені «на папері» в документі – «ТАК МИ ПРАЦЮЄМО». Цей документ визначає, як Група керує бізнесом, як поводиться в простих і складних ситуаціях, що у своїй роботі вважає правильним, а що – неприйнятним.

Перейдемо до соціальної практики КСВ ПрАТ «УАСК АСКА-ЖИТТЯ. та проведемо аналіз розвитку та соціальної відповідальності страхової компанії.

Одним із головних завдань Страхової компанії – це створити не лише гідні умови праці, але й відповідні умови життя в регіонах нашої країни. Компанія розвиває програми соціального партнерства, які об’єднують ініціативи з розвитку соціальної інфраструктури, розвитку бізнес-середовища.

СК «АСКА-ЖИТТЯ» використовує тільки ті методи роботи, які передбачають збереження людської гідності і дотримання прав усіх співробітників. Вона захищаємо життя і здоров’я людей на робочому місці, постійно стежить за дотриманням вимог безпеки і створенням таких умов праці, які дозволяють уникати травм і професійних захворювань.

Кожен керівник зобов’язаний бути зразком для наслідування в галузі безпеки та вмінні створювати атмосферу взаємної поваги і довіри. Компанія заохочує прагнення співробітників до отримання нових знань і до постійного професійного зростання.

Дискримінація працівників за віковою, статевою, національною або релігійною ознакою є категорично неприпустимою. Компанія не допускає спроб сексуального домагання на робочому місці. Вона поважає право

співробітників на приватне життя і захищає конфіденційну інформацію про них.

Також хочу зазначити, що компанія сприяє сталому розвитку суспільства шляхом підтримання балансу між нашими короткостроковими і довгостроковими планами. Усі ділові рішення приймаються з урахуванням того, як вони вплинуть на життя клієнтів. Компанія тісно співпрацює з брокерами, місцевими громадами та органами влади, підтримуючи державну політику, спрямовану на економічний і соціальний розвиток, у тому числі для вправного перерозподілу зайнятості в результаті наших бізнес-рішень.

Страхова компанія усвідомлює відповідальність за істотний вплив на екологію територій. Наша компанія розробляє систему управління охороною довкілля і впроваджують довгострокові інвестиційні програми для зниження рівня забруднення й екологічної реабілітації територій. СК «АСКА-ЖИТТЯ» співпрацює і проводить консультації з місцевими громадами. Кожен з співробітників має право брати активну участь у формуванні громадянського суспільства, підтримувати різні громадські ініціативи. Проте компанія не допускаємо недоречної або примусової участі в політичній діяльності і кампаніях. Також компанія підтримує благодійні ініціативи шляхом реалізації спільних проектів із Фондом «Розвиток України» в сферах освіти, здоров’я нації, культурної спадщини, а також через адресну допомогу.

ВИСНОВКИ

Сучасна діяльність страхових компаній на фінансовому ринку є запорукою подальшого розвитку економіки та можливістю забезпечення низки соціальних потреб суспільства. Значною мірою ефективність діяльності страхових компаній залежить від їх конкурентної позиції на страховому ринку. Тому проблему визначення впливових факторів, які можуть бути використані як драйвери підвищення конкурентоспроможності страхової компанії слід вважати актуальною та такою, яка потребує свого теоретичного обґрунтування та методологічногозабезпечення.

В кваліфікаційній роботі досліджено сучасний стан наукової думки щодо таких понять, як «конкурентоспроможність», «конкурентна позиція», «конкурентоспроможність страхової організації». Використання системного підходу дозволило охарактеризувати впливові зовнішні та внутрішні чинники конкурентного середовища страхової компанії та охарактеризувати конкурентні детермінанти розвитку страхової компанії. Результатом такого підходу стала систематизація показників для визначення рівня конкурентоспроможності страхової компанії та алгоритм її оцінки.

В роботі проведено аналіз макроекономічного стану страхового ринку як сегмента фінансового ринку та визначено особливості окремих характеристик національного страхового ринку порівняно з іншими країнами світу. Такий підхід дозволив встановити тенденції його розвитку внаслідок зміни конкурентних умов. Як результат дослідження слід підкреслити зростання рівня монополізації страхового ринку внаслідок зменшення кількості страхових компаній та поширення кількості надання страхових послуг та страхових продуктів.

З метою покращення конкурентної позиції страхової компанії на фінансовому ринку в роботі запропоновано альтернативні варіанти забезпечення конкурентоспроможності страхової компанії. В концепції визначено складові елементи спеціального механізму забезпечення КСП СК,

складовими якого визначено наступні: пріоритетні стратегії розвитку; ефективне управління; система аналізу витрат СК; сучасні інформаційні та інноваційні технології, формування та використання маркетингової стратегії СК; поширення інвестиційної діяльності СК; впровадження відповідного забезпечення (організаційного, правового, методологічного, інформаційного), відкриття власних агентських мереж в м. Київ та м. Львів. Критерієм реалізації концепції повинен виступати показник КСП СК, значення інтегрального показника свідчить пропозицію СК та дозволяє обрати напрями її покращення. Для формування своєчасних та раціональних підходів щодо покращення конкурентної позиції концепція дозволяє визначити драйвери підвищення КСП СК як в поточному періоді, так і на перспективу.

За допомогою факторного аналізу в роботі запропоновано для оцінки КСП СК використовувати наступні показники: привабливість страхових послуг; зручність користування послугами СК; довіра споживачів; надійність СК; позиція СК на страховому ринку; якість менеджменту СК; якість маркетингової політики.

Як основний драйвер підвищення КСП визначено і запропоновано відкриття власних агентських мереж в м. Київ та м. Львів. Для обґрунтування вибору саме такого драйвера підвищення КСП СК в роботі наведено результати аналізу ринку праці в містах України і середній рівень заробітної плати та його вплив на економічне зростання країни. Було з’ясовано, що фінансова та страхова галузь розглядається як найбільш перспективна, оскільки входить до трьох лідерів, які виграють від впровадження штучного інтелекту (разом з інформаційними технологіями та зв’язком і промисловим виробництвом).

Було встановлено, що в страховій компанії технології штучного інтелекту є не лише драйвером підвищення КСП, але й фактором зростання продуктивності діяльності СК завдяки оптимізації процесів за допомогою інтелектуальних систем автоматизації; доповненням людської праці, що приведе до збільшення об’ємів фізичного капіталу; просуванням інноваційних страхових

продуктів та послуг на ринок. Такий підхід дозволить СК більш впевнено використовувати інноваційні управлінські підходи в бізнесі порівняно з конкурентами, що забезпечить страховій компанії підвищення конкурентоспроможності та більш високу конкурентну позицію на страховому ринку.

Таким чином, визначення загального переліку впливових чинників, а також систематизація та конкретизація драйверів підвищення конкурентоспроможності дозволяє індивідуально для страхової компанії сформувати напрямки забезпечення конкурентоспроможності, збереження її в поточному періоді та можливість її зростання в майбутньому.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Базилевич В.Д. Страхова справа : [монографія] / В.Д. Базилевич, К.С. Базилевич. 6-те вид. К. : Знання, 2008. 351 с.

2. Бондаренко В.М. Конкурентна стратегія страхових компаній на ринкуфінансових послуг. Науковий вісник Полісся. 2015. Вип. 3. С. 19–27. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvp_2015_3_4. (дата звернення: 15.05.2021)

3. Гаманкова О.О. Ринок страхових послуг України: теорія, методологія,практика : [монографія] / О.О. Гаманкова. К. : КНЕУ, 2009. 283 с.

4. Гаманкова О.О. Фінанси страхових організацій : [навч. посіб.] / О.А. Гаманкова. К. : КНЕУ, 2007. 328 с.

5. Гаманкова О.О. Фінансова стійкість та платоспроможність страхової організації. Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка, серія «Економіка». 2007. Вип. 94–95. С. 18–23.

6. Козьменко О.В. Використання байєсівського аналізу при формуванні рейтингової оцінки страхових компаній. Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. Суми : УАБС НБУ, 2009. Т. 24. С. 62–66.

7. Оцінка рівня конкурентоспроможності страхової компанії на основі синергетичного підходу та математичної формалізації конкурентних переваг / [О.В. Козьменко, О.В. Меренкова, Г.В. Кравчук] // Особливості функціонування національних фінансових систем в умовах поглиблення глобалізаційних процесів : матеріали ІІІ Міжнародної науково-практичної конференції (17–21 лютого 2010 року). Ірпінь, 2010. Ч. 1. С. 383–385.

8. Козьменко О.В. Рейтингування страхових компаній і розрахунок страхових тарифів на базі використання економіко-математичних методів : [монографія] / О.В. Козьменко. Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. 95 с.

9. Козьменко О.В. Страховий ринок України у контексті сталого розвитку

: [монографія] / О.В. Козьменко. Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. 352 с.

10. Кравчук Г.В. Конкурентоспроможність і розвиток страхового ринку України : [монографія] / Г.В. Кравчук. Чернігів : МНТУ ЧІІБіП, 2009. 346 с.

11. Кравчук Г. В. Формування конкурентних стратегій страхових компаній на базі конкурентних переваг. Вісник Житомирського державного технологічного університету. Економічні науки. 2009. № 4 (50). С. 244–247.

12. Мних М.В. Страхові компанії, їх роль та значення в системі ефективного забезпечення страхової діяльності. Финансовые рынки и ценные бумаги. 2007. № 13. С. 20–23.

13. Стратегічне управління страховою компанією: [монографія] / [В.М. Фурман, О.Ф. Філонюк, М.П. Ніколенко, О.І. Барановський та ін.] ; наук. ред. В.М. Фурман. К. : КНЕУ, 2008. 440 с.

14. Страхування : [підручник] / за ред. В.Д. Базилевича. К.: Знання-Прес,2008. 1019 с.

15. Шірінян Л.В. Комплексна оцінка конкурентного середовища ринку страхових послуг України. Економіка України. 2011. № 7. С. 37–48.

16. Нечипорук Л.В. Страховий ринок: закономірності становлення та розвитку в умовах глобалізації: монографія. Х. : Право, 2010. 280 с.

17. Стивенсон В. Дж. Управление производством / В. Дж. Стивенсон; пер.с англ.]. М.: ООО «Издательство «Лаборатория Базовых Знаний», 1998. 928с.

18. Ожегов С. И. Словарь русского языка: 6-е исправленное и значительно дополненное издание / С. И. Ожегов. М.: Оникс 21 век, 2004. 1198с.

19. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г. Л. Азоев. М.: Экономика, 1996. 196 с.

20. Забелин П. В. Основы стратегического управления / П. В. Забелин, И. К. Моисеева. Информационно- внедренческий центр

«Маркетинг», 1998. 195 с.

21. Кваско А. В., Лавренюк М. М. Конкурентоспроможність продукції як складова конкурентного потенціалу підприємства. Економічний аналіз. 2013. № 14(3). С. 29–34.

22. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Р. А. Фатхутдинов. М.: Издательско-книготорговый центр "Маркетинг", 2002. 892 с.

23. Джеджула В. В., Єпіфанова І.Ю., Гуменюк В.С. Конкурентоспроможність підприємства як економічна категорія. Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. 2018. С. 116-121.

24. Ермолов М. О. Чем отличается конкурентоспособность фирмы от конкурентоспособности товара. Как продать товар на вашем рынке / М. О. Ермолов. М.: Мысль, 1990. 364 с

25. Портер М. Конкуренция / М. Портер. М.: Вильямс, 2000. С. 480.

26. Хруцкий В. Е. Современный маркетинг / В. Е. Хруцкий, И. В. Корнеева, Е. Е. Автухова. М.: Финансы и статистика, 1999. 356 с

27. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь : 5-е изд. / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. М. : Инфра-М, 2009. 536 с.

28. Ярошенко С.П. Принципи конкурентноздатності сфери матеріального виробництва. Регіональні перспективи. 1998. № 1(2). С. 37-39.

29. Яновский А. Конкурентоспособность товара и товаропроизводителя. Бизнес-Информ. 1996. № 5. С. 21-23.

30. Кравчук Г.В. Формування конгнітивно-еволюційного підходу до синергетики конкурентоспроможності країни та регіону. Вісник Чернігівського державного технологічного університету. 2014. № 4 (76). С. 9–16.

31. Приступа Л.А., Харчук О.Б. Концептуальні засади

конкурентоспроможності страхової компанії в сучасному ринковому середовищі. Економіка і суспільство. 2017. Вісник №13. Стор.1201-1206.

32. Вайсман В.А. Основные принципы конкурентоспособности субъектахозяйствования . Экономика и государство. 2004. № 7. С. 26–30.

33. Пономарьова О.Б. Конкурентоспроможність страхових компаній урегіоні. Вісник ДДФА. Економічні науки. 2013. № 2 (30). С. 92–103.

34. Страхування: [підручник] / керівник авт. колективу і наук. ред. С.С.Осадець. 2-ге вид., перероб. і доп. К. : КНЕУ, 2002. 599 с.

35. Внукова Н.М., Мамедова Е.Р. Теоретичні аспекти визначення сутності конкурентоспроможності страхових компаній. Ефективна економіка. 2020. №4. С.12-20. DOI: 10.32702/2307-2105-2020.4.12.

36. Іонін М.Є. Параметри оцінки конкурентної позиції страхової компанії. Фінанси, облік, банки.2014.№1(20). С.137-144.

37. Ширінян Л., Ширінян А. Конкурентоспроможність страхового ринку України в сучасних умовах. Економіка України. 2011. Том 7. С.37-48.

38. Державна служба статистики України. Офіційний сайт. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/. (дата звернення: 23.09.2021)

39. Страхування в Україні. Офіційний сайт. URL: https://forinsurer.com/. (дата звернення: 5.09.2021)

40. Офіційний сайт АТ "Страхова Група «ТАС» (приватне) URL: АТ"Страхова Група «ТАС» (приватне). (дата звернення: 7.09.2021)

41. Кількість банків та страхових компаній скоротилася в Україні | РБК-Україна (rbc.ua) (дата звернення: 25.09.2021).

42. Фориншурер. Офіційний сайт URL: forinsurer.com

43. Опешко Н. С. Оцінка конкурентоспрможності страхових компаній. Ефективна економіка. 2019. URL: http://repository.hneu.edu.ua/bitstream/pdf. (дата звернення: 10.09.2021)

44. Басманова О. Є. Конкурентоспроможність підприємства. Народна українська академія. Харків 2015. С.36-39.

45. Закс Л. Статистическое оценивание. М.: «Статистика», 1976. 598 с.

46. Коваленко А.И. Теоретические и методологические аспекты использования концепции конкурентоспособности в научных исследованиях. Теоретическая конкуренция. 2013. № 6. С. 72-82.

47. Желізняк Р.Й., Бонецький О.О., Жулевич М.І. Розвиток світового ринку страхування в умовах діджиталізації. Modern Economics. 2019. №17. С.100-104.

48. Як штучний інтелект може змінити страхову галузь / Статті / Finance.ua

49. Перехід страхового ринку в онлайн. Insurance Ukaraine : веб-сайт. URL: https://insuranceukraine.online/statti/perehid- strahovogo-rinku-v-onlajn/ (дата звернення: 20.10.2021).

50. Дем'янчук М. А., Гуржий К. С. Трансформація страхового ринку в умовах розвитку цифрових технологій. Економіка та управління підприємствами. 2018. №25. С. 272-278

51. Державна служба статистики України. Офіційний сайт. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/. (дата звернення: 5.06.2021).

ДОДАТКИ

Додаток 1.2

Рис. 5. Блок-схема організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства

Додаток 2.1

Безстрокова ліцензія на право проведення добровільного

страхування життя серія АВ №500013, видана ДКРРФПУ 06.06.2011

Досвід роботи в сфері страхування життя - 24 роки (з 18.03.1996)

У «УАСК АСКА-ЖИТТЯ» застраховано понад 455 000 жителів України

Учасник проекту «Відкрите страхування», партнер Української Федерації Убезпечення та учасник проекту «Життя»

За останні 10 років виплачено страхових виплат на суму більше 200 млн. грн.

Компанія входить до промислово-фінансової групи

СИСТЕМ КЕПІТАЛ МЕНЕДЖМЕНТ

Додаток 2.2

			КОДИ
	Дата (рік, місяць, число)		31 грудня 2017 р.
Підприємство	ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "УКРАЇНСЬКА АКЦІОНЕРНА СТРАХОВА КОМПАНІЯ АСКА - ЖИТТЯ"		
		за ЄДРПОУ	24309647
Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)			
за 2017 р.			
Форма №2 Код за ДКУД 1801003			
Стаття	**Код рядка**	**За звітний період**	**За аналогічний період попереднього року**
1	**2**	**3**	**4**
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	296306	180559
Чисті зароблені страхові премії	2010	296306	180559
Премії підписані, валова сума	2011	296491	180837
Премії, передані у перестрахування	2012	185	278
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	3102	2164
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	28164	33980
Валовий:			
прибуток	2090	265040	144415
збиток	2095	0	0
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	8358	10012
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	22851	8158
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	22920	8266
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	69	108
Інші операційні доходи	2120	992	837

Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Адміністративні витрати	2130	7086	7982
Витрати на збут	2150	276018	162308
Інші операційні витрати	2180	7868	5496
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	6771	5133
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	6269	0
збиток	2195	0	12364
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	14534	21397
Інші доходи	2240	1381	619
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	0	0
Втрати від участі в капіталі	2255	0	0
Інші витрати	2270	673	408
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	21511	9244
збиток	2295	0	0
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	12427	7001
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	9084	2243
збиток	2355	0	0
II. СУКУПНИЙ ДОХІД			
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	1016	1816
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	1016	1816
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-1038	327
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	2054	1489

Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	11138	3732
III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ			
Матеріальні затрати	2500	555	1538
Витрати на оплату праці	2505	5956	6003
Відрахування на соціальні заходи	2510	1251	1218
Амортизація	2515	914	837
Інші операційні витрати	2520	282296	148020
Разом	2550	290972	157616
IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ			
Середньорічна кількість простих акцій	2600	0	0
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	0	0
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0	0
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	0	0
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0
Керівник	Пантова Олена Борисівна		_____
			(підпис)
Головний бухгалтер	Данилова Ірина Леонідівна		_____
			(підпис)

Додаток 2.3

			КОДИ
		Дата (рік, місяць, число)	31 грудня 2018 р.
Підприємство	ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "УКРАЇНСЬКА АКЦІОНЕРНА СТРАХОВА КОМПАНІЯ АСКА - ЖИТТЯ"		
		за ЄДРПОУ	24309647
Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)			
за 2018 р.			
Форма №2 Код за ДКУД 1801003			
Стаття	**Код рядка**	**За звітний період**	**За аналогічний період попереднього року**
1	**2**	**3**	**4**
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	500671	296306
Чисті зароблені страхові премії	2010	500671	296306
Премії підписані, валова сума	2011	500897	296491
Премії, передані у перестрахування	2012	226	185
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	3952	3102
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	25233	28164
Валовий:			
прибуток	2090	471486	265040
збиток	2095	0	0
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	690	8358
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	22448	22851
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	22371	22920
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	77	69
Інші операційні доходи	2120	930	992
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Адміністративні витрати	2130	8839	7086
Витрати на збут	2150	467606	276018
Інші операційні витрати	2180	5367	7868
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	4268	6771
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	13742	6269
збиток	2195	0	0
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	20274	14534
Інші доходи	2240	241	1381

Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	3047	0
Втрати від участі в капіталі	2255	0	0
Інші витрати	2270	1763	673
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	29447	21511
збиток	2295	0	0
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	17847	12427
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	11600	9084
збиток	2355	0	0
II. СУКУПНИЙ ДОХІД			
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	1125	1016
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-5538	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-4413	1016
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	-1038
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-4413	2054
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	7187	11138
III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ			
Матеріальні затрати	2500	617	555
Витрати на оплату праці	2505	7276	5956
Відрахування на соціальні заходи	2510	1498	1251
Амортизація	2515	1051	914
Інші операційні витрати	2520	448232	282296
Разом	2550	458674	290972
IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ			
Середньорічна кількість простих акцій	2600	0	0
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	0	0
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0	0
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	0	0
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0
Керівник	Пантова Олена Борисівна		_____
			(підпис)
Головний бухгалтер	Данилова Ірина Леонідівна		_____
			(підпис)

Додаток 2.4

			КОДИ
	Дата (рік, місяць, число)		31 грудня 2019 р.
	ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "УКРАЇНСЬКА АКЦІОНЕРНА СТРАХОВА КОМПАНІЯ АСКА - ЖИТТЯ"		
Підприємство		за ЄДРПОУ	24309647
Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)			
за 2019 р.			
		Форма №2	Код за ДКУД 1801003
Стаття	**Код рядка**	**За звітний період**	**За аналогічний період попереднього року**
1	**2**	**3**	**4**
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	383638	500671
Чисті зароблені страхові премії	2010	383638	500671
Премії підписані, валова сума	2011	383787	500897
Премії, передані у перестрахування	2012	149	226
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	5530	3952
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	6180	25233
Валовий:			
прибуток	2090	371928	471486
збиток	2095	0	0
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-889	690
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-4085	22448
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-5165	22371
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	1080	77
Інші операційні доходи	2120	544	930
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Адміністративні витрати	2130	10461	8839
Витрати на збут	2150	355590	467606
Інші операційні витрати	2180	1667	5367
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	-356	-4267
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	0	13742
збиток	2195	220	0
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	16267	20274

Інші доходи	2240	1352	241
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	3350	3047
Втрати від участі в капіталі	2255	0	0
Інші витрати	2270	0	1763
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	14049	29447
збиток	2295	0	0
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	12331	17847
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	1718	11600
збиток	2355	0	0
II. СУКУПНИЙ ДОХІД			
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	708	1125
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-1544	-5538
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-836	-4413
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-836	-4413
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	882	7187
III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ			
Матеріальні затрати	2500	420	617
Витрати на оплату праці	2505	9788	7276
Відрахування на соціальні заходи	2510	2037	1498
Амортизація	2515	1097	1051
Інші операційні витрати	2520	359350	448232
Разом	2550	372692	458674
IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ			
Середньорічна кількість простих акцій	2600	0	0
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	0	0
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0	0
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	0	0
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0
Керівник	Пантова Олена Борисівна		_____
			(підпис)
Головний бухгалтер	Данилова Ірина Леонідівна		_____
			(підпис)