

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
УКРАЇНСЬКА АКАДЕМІЯ БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ

на правах рукопису

ПОЛУЛЯХОВА ОЛЕКСАНДРА ОЛЕКСАНДРІВНА

УДК: [368.97:338.487](043.5)

**ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ СТРАХУВАННЯ ПОСЛУГ,  
ПОВ'ЯЗАНИХ З ТУРИСТИЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ**

Спеціальність 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит

Дисертація на здобуття наукового ступеня  
кандидата економічних наук

Науковий керівник:  
Козьменко Сергій Миколайович,  
доктор економічних наук, професор

Суми – 2016

## ЗМІСТ

ВСТУП .....	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-ПРАКТИЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ СТРАХУВАННЯ ПОСЛУГ, ПОВ'ЯЗАНИХ З ТУРИСТИЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ.....	11
1.1. Теоретичні та практичні засади здійснення туристичної діяльності .....	11
1.2. Основні принципи і положення страхування послуг, пов'язаних з туристичною діяльністю .....	27
1.3. Аналіз сучасного стану, проблем та перспектив функціонування ринку страхування послуг, пов'язаних з туристичною діяльністю в Україні .....	44
Висновки до розділу 1 .....	68
РОЗДІЛ 2. МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ ЗАКОНОМІРНОСТЕЙ РОЗВИТКУ РИНКУ СТРАХУВАННЯ ПОСЛУГ, ПОВ'ЯЗАНИХ З ТУРИСТИЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ .....	71
2.1. Теоретико-методичні засади побудови механізму страхування послуг, пов'язаних з туристичною діяльністю .....	71
2.2. Методичні основи оцінки рівня конкуренції на ринку страхування послуг, пов'язаних з туристичною діяльністю .....	88
2.3. Оцінювання потенціалу туристичної діяльності регіонів України як бази страхування .....	103
Висновки до розділу 2 .....	121
РОЗДІЛ 3. НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ МЕХАНІЗМУ СТРАХУВАННЯ ПОСЛУГ, ПОВ'ЯЗАНИХ З ТУРИСТИЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ .....	124
3.1. Розвиток системи формування страхових тарифів у сфері страхуванні послуг, пов'язаних з туристичною діяльністю .....	124

3.2. Методичні засади рейтингової оцінки діяльності асистанс – компаній .....	139
3.3 Напрямки підвищення ефективності державного впливу на розвиток страхування послуг, пов'язаних з туристичною діяльністю .....	153
Висновки до розділу 3 .....	170
ВИСНОВКИ .....	172
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ .....	175
ДОДАТКИ .....	194

## ВСТУП

**Актуальність теми дослідження.** Туристична галузь є однією з найбільш перспективних галузей національної економіки, адже сприяє збільшенню валютних надходжень, активізує інвестиційну діяльність, впливає на створення нових робочих місць тощо. Водночас поступальний розвиток туризму в Україні неможливий без застосування ефективного механізму страхування даної діяльності, що, по суті, є невід'ємним елементом пакету туристичних послуг. Запровадження ефективного механізму забезпечення страховим захистом суб'єктів туристичної діяльності дозволяє захистити майнові інтереси як туристів, так й інших суб'єктів туристичної діяльності у разі настання несприятливих подій, мінімізувати ризики настання страхових випадків за рахунок впровадження превентивних заходів. З огляду на зазначене зростає актуальність розробки методичного інструментарію та практичних рекомендацій щодо страхування послуг, пов'язаних з туристичною діяльністю (СПТД).

Теоретичні та прикладні аспекти функціонування страхового ринку та організації туристичної діяльності відображено у роботах вітчизняних і зарубіжних дослідників, серед яких: В. Д. Базилевич, Н. М. Внукова, О. О. Гаманкова, О. А. Гвозденко, О. М. Грабчук, О. М. Залетов, В. М. Згоняйко, О. В. Козьменко, С. Н. Козьменко, А. В. Кошляк, Г. В. Кравчук, О. В. Кузьменко, Д. А. Кучин, Л. Н. І. Машина, М. В. Мних, Л. В. Нечипорук С. С. Осадець, О. О. Охріменко, С. В. Сокол, В. В. Тринчук, Л. П. Шматько, Т. А. Федорова. Значна увага дослідженню питань страхування туристичної діяльності приділена в наукових роботах Д. Р. Абрамітової, Н. М. Власової, В. В. Гуменюк, С. Г. Загурської, А. В. Кошляк, А. С. Крутової, Н. В. Кузнецової та інших.

У той же час узагальнення напрацювань з даної проблематики дозволяють зробити висновок про наявність питань, які потребують

подальших досліджень. На думку автора, це питання, пов'язані з: конкретизацією видів СПТД, розробкою механізму СПТД, оцінюванням рівня конкуренції на ринку СПТД, формуванням методичних засад до визначення тарифу зі СПТД, рейтингової оцінки діяльності асистанс – компаній. Актуальність вирішення вказаних проблем та недостатній рівень їх теоретико-методологічного обґрунтування обумовили вибір теми, мети та завдань дисертаційної роботи, підкреслюють значущість теоретичних і практичних рекомендацій.

**Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами.**

Дисертаційна робота узгоджується з основними напрямками наукових досліджень Української академії банківської справи. Зокрема, до звіту за темою «Формування страхового ринку України в контексті сталого розвитку» (номер держ. реєстрації 0107U01213) увійшли пропозиції автора щодо розробки концептуальних засад з формування механізму СПТД; за темою «Конкурентоспроможність національної економіки в умовах євроінтеграції» (номер державної реєстрації 0111U009459) – щодо оцінювання потенціалу розвитку туристичної галузі у розрізі регіонів України та створення відповідної бази для її страхування.

**Мета і завдання дослідження.** Метою дисертаційної роботи є удосконалення науково-методичних підходів та практичних рекомендацій щодо формування механізму страхування послуг, пов'язаних з туристичною діяльністю.

Поставлена мета зумовила необхідність вирішення наступних завдань:

- дослідити і узагальнити наукове підґрунтя організації туристичної діяльності, а також практичні аспекти її здійснення в Україні;
- розглянути теоретичні та практичні засади проведення СПТД;
- проаналізувати сучасний стан туристичного ринку та ринку СПТД, окреслити проблеми їх функціонування та напрямки усунення;
- запропонувати методичне забезпечення формування механізму СПТД;

- оцінити та поглибити методичний підхід до оцінювання рівня конкуренції на ринку СПТД;
- удосконалити методичні засади оцінювання рівня потенціалу розвитку туристичної галузі у розрізі регіонів України як підґрунтя для формування системи їх страхування;
- розробити методичний підхід до визначення тарифу зі СПТД;
- запропонувати науково-методичний підхід до рейтингової оцінки діяльності асистанс – компаній;
- визначити, обґрунтувати та розвинути положення державного впливу на розвиток СПТД в Україні.

*Об'єктом дослідження* є економічні відносини між страховиками, страхувальниками, асистанс – компаніями та органами державної влади, що виникають у процесі СПТД.

*Предметом дослідження* є теоретичні аспекти, науково-методичні засади та практичні рекомендації щодо формування механізму СПТД.

*Методи дослідження.* Теоретико-методологічною основою дисертаційної роботи виступають фундаментальні положення теорії фінансів, страхування та туризмології, а також наукові напрацювання закордонних та вітчизняних вчених-економістів.

При постановці та розв'язанні поставлених завдань застосовувалися такі загальнонаукові методи дослідження, як: наукової абстракції, логічного узагальнення, порівняння та систематизації – при обґрунтуванні основних теоретичних положень та категоріального апарату; синтезу, порівняльного і статистичного аналізу – при визначенні сучасних закономірностей та перспектив розвитку туристичного та страхового ринків, розрахунку ймовірності сподіваних збитків настання ризику реалізації туристичних послуг та оцінювання потенціалу розвитку туристичної галузі; оптимізаційні методи – для оцінювання рівня конкуренції ринку СПТД, визначення рейтингової оцінки діяльності асистанс – компаній; структурний аналіз – для визначення структури специфічних і загальних показників в розрізі

горизонтального (в розрізі специфічних показників – аналіз різних напрямків діяльності) та вертикального (аналіз загальних показників в динаміці) аналізів; методи актуарних розрахунків – для формування тарифної ставки в СПТД.

Інформаційно-фактологічну базу наукового дослідження склали законодавчі та нормативно-правові акти з питань регулювання діяльності страхових компаній та суб'єктів, що здійснюють туристичну діяльність, статистичні та аналітичні дані Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, Державної служби статистики України, Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, Ліги страхових організацій України, Української федерації ubezpieczenia, Національного банку України, Всесвітньої туристичної організації, Світового банку, наукові публікації та монографічні дослідження вітчизняних та зарубіжних фахівців з питань страхування та туризму.

**Наукова новизна результатів дослідження** полягає у обґрунтуванні та розвитку науково-методичних підходів та практичних рекомендацій щодо формування механізму СПТД.

Найбільш вагомими науковими результатами дослідження є такі:

*вперше:*

– запропоновано науково-методичний підхід до рейтингового оцінювання діяльності асистанс – компаній на основі побудови відповідного інтегрального індикатора шляхом проведення адитивної згортки бінарних показників характеристики їх діяльності та з урахуванням впливу синергетичного ефекту за допомогою коригування суми бінарних величин на величину одночасного прояву декількох аспектів діяльності асистанс – компаній. Це дозволяє сформувати інформаційну базу прийняття ефективних управлінських рішень страховими компаніями з приводу пошуку контрагентів для проведення СПТД, та мінімізувати репутаційні ризики, які виникають у разі незадоволення страхувальниками якістю наданих їм послуг з асистансу;

*удосконалено:*

– методичні рекомендації щодо формування тарифної ставки в СПТД, які базуються на оцінюванні ризику щодо ефективної реалізації туристичних послуг як нелінійної функції двох змінних (ймовірності та коефіцієнту сподіваних збитків настання ризику реалізації туристичних послуг) на основі непараметричного моделювання. На відміну від існуючих підходів, навантаження в структурі страхового тарифу запропоновано коригувати на величину розриву між попитом та пропозицією на ринку СПТД;

– методичне забезпечення страхування відповідальності суб'єктів туристичної діяльності за шкоду, заподіяну життю чи здоров'ю туриста або його майну, що передбачає визначення складових елементів заподіяної шкоди та необхідність створення Фонду гарантування виплат за даним видом страхування. Дані положення дозволять підвищити рівень фінансової відповідальності туристичних компаній перед споживачами туристичних послуг, забезпечити виконання гарантій стосовно відшкодування збитків, завданих туристу під час надання туристичної послуги;

– теоретико-методичні засади формування механізму СПТД шляхом встановлення цільових орієнтирів діяльності страхувальників, страховиків, асистанс – компаній та органів регулювання, а також визначення особливостей взаємозв'язків між важелями впливу, методами, інструментами реалізації СПТД на функціональному рівні запропонованого механізму і особливостей впливу на нього елементів інших (нормативно-правового, інформаційно-технологічного, організаційно-управлінського) рівнів;

*набуло подальшого розвитку:*

– методичні засади оцінювання рівня конкуренції на ринку СПТД, що здійснено шляхом узагальнення нормалізованих значень групи статистичних показників (індекса Джині, індекса Лоренца, індекса ентропії, індекса Герфіндаля-Гіршмана) з урахуванням частки страхування послуг, що стосуються виключно суб'єктів та об'єктів туристичної галузі;



– науково-методичний підхід до оцінювання потенціалу розвитку туристичної галузі регіонів України як підґрунтя страхування, який базується на побудові узагальнюючого показника з урахуванням особливостей функціонування як окремого взятої території, так і держави в цілому. Даний підхід дозволив обґрунтувати шляхи реформування туристичної галузі в регіональному аспекті як першооснови для розвитку страхових відносин у даному сегменті;

– економічний зміст поняття «страхування послуг, пов'язаних з туристичною діяльністю» як системи цивільно-правових та фінансово-економічних відносин між страховиками, страхувальниками та асистанс – компаніями (за умови міжнародного туризму), які виникають під час реалізації туристичного продукту щодо гарантування безпеки та захисту майнових інтересів споживачів туристичних послуг та інфраструктурних учасників, а також забезпечення стабільного функціонування компаній, що здійснюють туристичну діяльність, у випадку настання непередбачуваних подій різного роду.

**Практичне значення** одержаних результатів дисертаційної роботи полягає у використанні теоретичних, науково-методичних положень та практичних рекомендацій у діяльності страхових компаній, органів державного регулювання, контролю та нагляду у сфері ринку фінансових послуг та у навчальному процесі вищих навчальних закладів.

Висновки та рекомендації дисертанта щодо визначення рівня конкуренції на ринку страхування послуг, пов'язаних з туристичною діяльністю, впроваджено у діяльність Сумської обласної дирекції ПАТ «Страхова компанія «Універсальна» (довідка від 24.06.2015 р. № 03-01/887); щодо рейтингового оцінювання діяльності асистанс – компаній – у діяльність Сумського представництва ПрАТ «Страхова компанія «ВУСО» (довідка від 21.08.2015 р. № 34-454); щодо прогнозування перспектив розвитку страхового ринку України на базі нелінійного регресійного аналізу – в діяльність ТОВ «Аккорд-тур» (довідка від 25.09.2015 р. № 75-777); щодо

визначення тарифної ставки в страхуванні послуг, пов'язаних з туристичною діяльністю – в діяльність ПрАТ «Страхова компанія «ПЗУ Україна» (довідка від 05.10.2015 р. № 741/5).

Одержані дисертантом наукові результати використовуються у навчальному процесі Української академії банківської справи при викладанні дисциплін: «Страхування», «Страхові послуги», (акт від 05.01.2016).

**Особистий внесок здобувача.** Дисертація є завершеною науковою роботою. Наукові положення, висновки, рекомендації і розробки, які виносяться на захист, одержані автором самостійно і відображені в опублікованих працях. Результати, опубліковані дисертантом у співавторстві, використані у дисертаційній роботі лише в межах його особистого внеску.

**Апробація результатів дослідження.** Основні положення дисертації доповідалися, обговорювалися і отримали схвальну оцінку на міжнародних науково-практичних конференціях, серед яких: «Наука та інновації як основні шляхи вирішення проблем модернізації економіки» (м. Одеса, 2015 р.); «Актуальні проблеми та перспективи розвитку економіки в умовах глобальної нестабільності» (м. Кременчуг, 2015 р.); «Сучасна наука: теорія і практика» (м. Київ, 2015 р.); «Економіка в сучасних умовах: стан, проблеми та пошук шляхів їх подолання» (м. Львів, 2015 р.), «Страховий ринок України в умовах фінансової глобалізації» (м. Київ, 2014 р.).

**Публікації.** Основні наукові положення, рекомендації та висновки дисертанта опубліковано у 12 наукових працях загальним обсягом \_3,92\_ друк. арк., з яких особисто автору належить \_3,11\_ друк. арк., у тому числі: підрозділ у 1 колективній монографії, 5 статей у наукових фахових виданнях України та 1 стаття у журналі, що індексується у наукометричній базі СКОПУС, 5 публікацій у збірниках тез доповідей конференцій.

## РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-ПРАКТИЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ СТРАХУВАННЯ  
ПОСЛУГ, ПОВ'ЯЗАНИХ З ТУРИСТИЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

## 1.1. Теоретичні та практичні засади здійснення туристичної діяльності

У сучасному суспільстві невід'ємною частиною соціально-культурного, економічного та політичного розвитку є туризм. Швидкому його прогресу сприяє лібералізація кордонів між різними країнами, розвиток інформаційних технологій, які надають можливість оптимізувати фінансові та часові витрати. Спілкування людей різних національностей, знайомство з культурними і природними цінностями у більшості випадків здійснюється саме завдяки туризму. При цьому існує пряма залежність розвитку туристичної галузі зі зростанням доходів та рівня життя населення. Як правило, чим стабільніше соціально-економічне положення країни у світі, тим більша кількість громадян приймає участь в формуванні туристичних потоків. Тому, туризм є пріоритетним напрямком державної політики та підвищення ефективності економічних процесів в країні.

Отже, детальне дослідження туристичної діяльності розпочнемо з визначення і розкриття сутності його понятійно-категоріального апарату.

Важливу роль в дослідженні теоретичних положень здійснення туристичної діяльності відіграють наукові праці таких зарубіжних та вітчизняних вчених як: І. М. Школа [169], В. С. Пазенок [126], В. К. Федорченко [126], Л. Ю. Красавцева [91], А. С. Крутова [93], С. Е. Маркарова [93], М. П. Кляп [80], Ф. Ф. Шандор [80], В. К. Бабарицька [8], О. Ю. Малиновська [8]. Значний доробок з питань аналізу та проблем розвитку туризму в Україні належить Д. Р. Абрамітовій [1], О. В. Козьменко [83], О. О. Любіцевої [100] та Б. П. Яценко [172].

Незважаючи на значну кількість проведених досліджень виникає об'єктивна необхідність визначення базових та похідних категорій у сфері туристичної діяльності, а також визначення відмінностей в трактуванні таких понять як «туристична індустрія», «туристична діяльність», «туристична галузь» та «туризм».

Туристична галузь є однією з найбільш перспективних у світовій економіці, адже забезпечує суттєве зростання доходної частини бюджету країни, сприяє збільшенню валютних надходжень, активізує інвестиційну діяльність, впливає на створення нових робочих місць, а також забезпечує культурне та історичне відтворення суспільства. Крім того, справедливо зауважити, що ефект від розвитку туристичної галузі не спричиняє негативних соціальних, економічних та природних наслідків. Паралельно з цим, зазначимо, що туристична діяльність не може існувати самостійно, так як об'єднує у собі різні сфери діяльності, а саме організаторів туризму, перевізників, готелі й інші підприємства системи розміщення туристів, підприємства громадського харчування, заклади системи розваг, суб'єктів банківської сфери і страхового бізнесу тощо. Тому більш доцільніше говорити про туристичну індустрію, яка обслуговує потреби споживачів у сфері туризму.

Для більш детального дослідження особливостей здійснення туристичної діяльності слід розглянути роботи вітчизняних та закордонних науковців. Безперечно, туристична діяльність проводиться у межах функціонування туристичної індустрії. Нині у законодавстві України не передбачено таке поняття як «туристична індустрія», однак дане явище досліджується у працях багатьох вчених, підходи яких систематизовано нами в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1 – Систематизація наукових підходів до розуміння поняття «туристична індустрія»

Підхід	Автор	Визначення	
Туристична індустрія як:	Міжгалузевий комплекс	О. О. Любіцева [101]	Міжгалузевий господарський комплекс, що спеціалізується на створенні турпродукту, здатного задовольняти специфічні потреби населення у проведенні дозвілля у подорожі шляхом виробництва та реалізації товарів і послуг туристичного призначення.
		С. Щесюк [171]	Міжгалузевий самостійний комплекс, що складається з: пасажирського транспорту; різноманітних спеціалізованих туристичних підприємств, організацій та підприємств різних галузей, що не мають чітко вираженого туристичного характеру; широкої сфери послуг, якими користується турист.
	Складна система	Б. П. Яценко [172]	Складне системне утворення, де взаємодіють комерційні підприємства, відповідні державні інститути, органи місцевої влади і самоврядування. Ядром цієї моделі є господарська система, комерційний блок, в якому пов'язані послуги туристичних фірм (туроператорів і турагентів), послуги гостинності (готелів, систем харчування, оздоровлення тощо) та послуги транспортних підприємств.
		В. С. Пазенок, В. К. Федорченко [126]	Складна, багаторівнева система виробництва туристського продукту, що існує як відносно автономна ланка економіко-господарської структури, яка безпосередньо чи опосередковано обслуговує туризм.
	Сукупність підприємств	Я. Б. Олійник, А. В. Степаненко [119]	Сукупність підприємств матеріального виробництва і сфери послуг, що забезпечують виробництво, розподіл, обмін і споживання туристичних послуг, освоєння та експлуатацію туристичних ресурсів, а також створення матеріально-технічної бази туризму.
		М.Й. Рутинський, О. В. Стецюк [149]	Різнопрофільні підприємства, що продукують товари та послуги, виробництво яких існує за рахунок туризму.
		І. В. Зорін, В.А. Квартальнов Т. П. Каверина [71]	Сукупність підприємств, які надають послуги з розміщення та харчування, а також туроперейтингова, транспортна, навчальна, інформаційна, наукова, торгова, виробнича інфраструктура туризму.
		І. М. Школа [169]	Сукупність різних суб'єктів туристичної діяльності (готелі, туристичні комплекси, кемпінги, мотелі, пансіонати, підприємства харчування, транспорту, заклади культури, спорту тощо), які забезпечують прийом, обслуговування та перевезення туристів.
	Сукупність виробництв	В. Ф. Кифяк [78]	Сукупність виробництв різних галузей господарства, закладів культури, освіти, науки, що забезпечують створення матеріально-технічної бази туризму, підготовку кадрів та процес виробництва, реалізації і споживання туристичного продукту на основі використання природних багатств, матеріальних і духовних цінностей суспільства
		Т. Г. Сокол [155]	Сукупність виробництв різних галузей господарства, закладів культури, освіти а науки, що забезпечують створення матеріальної бази туризму, підготовку кадрів, виробництво, збут і споживання туристичного продукту.

Отже, з наведених визначень зрозуміло, що бачення науковців досить різняться. У процесі проведення дослідження запропоновано виділяти чотири підходи до трактування сутності поняття «туристична індустрія»: міжгалузевий комплекс, складне системне утворення, сукупність підприємств та сукупність виробництв. Важливо зазначити, що останні два напрямки є досить близькими, адже виробництва розглядаються у якості підприємств, які виробляють товари чи послуги. Спільним елементом для більшості трактувань є те, що під туристичною індустрією розуміють сукупність різноманітних організацій, підприємств, які тим чи іншим способом задіяні в обслуговуванні туристів. Досліджуючи змістове наповнення поняття «туристична індустрія», І. М. Школа [169] зосереджує увагу лише на підприємствах, що безпосередньо задіяні в обслуговуванні туристів, але абсолютно ігнорує роль таких організацій, як туроператори та турагенти. Однак досить важливим є висновок О. О. Любіцевої та С. Шестюка [101], які стверджують, що туристична галузь не є самостійною, а займає лише проміжне місце, так як об'єднує підприємства різних сфер діяльності, а тому представляє собою міжгалузевий комплекс. Доцільно відзначити трактування даного поняття Б. П. Яценко [172], В. С. Пазеноком та В. К. Федорченко [126], а саме науковці розглядають туристичну індустрію як складне системне утворення, але дане бачення є досить абстрактним, так як не розкриває повністю сутності досліджуваного явища.

Найбільш всеохоплюючим поняттям для характеристики сукупності видів діяльності для організації подорожей як на території країни, так і за її межами виступає поняття «туризму». Досить суперечливими є трактування науковців, щодо сутності цього поняття (рисунок 1.1)



Рисунок 1.1 – Підходи науковців до визначення поняття «туризм»

На основі аналізу вітчизняної та закордонної літератури встановлено, що, з одної сторони, туризм – це особливий вид подорожей, а з іншого – це діяльність з обслуговування туристів. Але враховуючи норми вітчизняного законодавства важливо зазначити, що згідно статті 1 Закону України «Про туризм» поняття туризму визначається як «...тимчасовий виїзд особи з місця проживання в оздоровчих, пізнавальних, професійно-ділових чи інших цілях без здійснення оплачуваної діяльності в місці, куди особа від'їжджає» [145]. Тому ряд вчених, які під туризмом розглядають діяльність з обслуговування туристів, ототожнюють досліджуване поняття з туристичною діяльністю. Тобто, на основі представлених визначень справедливо зауважити, що туризм характеризується двома основними ознаками: 1) виїзд із основного місця перебування; 2) у будь-яких цілях, окрім діяльності, що передбачає отримання доходу із джерел місця перебування.

Організаційними формами розглянутого явища слід вважати внутрішній та зовнішній туризм. Внутрішнім туризмом є подорожі в межах території України громадян України та осіб, які постійно проживають на її території. За рахунок нього відбувається стабілізація економіки, тому що спостерігається перерозподіл капіталу у межах країни між різними її регіонами. Тобто внутрішній туризм не пов'язаний з перетином кордону, що суттєво його відрізняє від міжнародного.

При цьому у законодавстві України не визначено поняття міжнародного туризму, однак можна стверджувати, що це подорожі особи, які передбачають перетин кордону країни постійного проживання у будь-яких цілях, окрім діяльності, що передбачає отримання доходу із джерел місця перебування. В свою чергу за характером переміщення він поділяється на:

- в'їзний туризм – подорожі в межах України осіб, які постійно не проживають на її території;
- виїзний туризм – подорожі громадян України та осіб, які постійно проживають на території України, до іншої країни.



Розвиток в'їзного туризму сприяє виникненню позитивного синергетичного ефекту у вигляді збільшення надходжень іноземної валюти до країни, а також створення нових робочих місць у тих галузях економіки, що пов'язані з туристичною індустрією. Водночас, при виїзному туризмі держава отримує лише податки від суб'єктів туристичної діяльності та сфери перевезень.

Законодавчо визначено різновиди туризму залежно від категорій осіб, які здійснюють туристичні подорожі, їх цілей, об'єктів, що використовуються або відвідуються, чи інших ознак, які подані на рисунку 1.2.

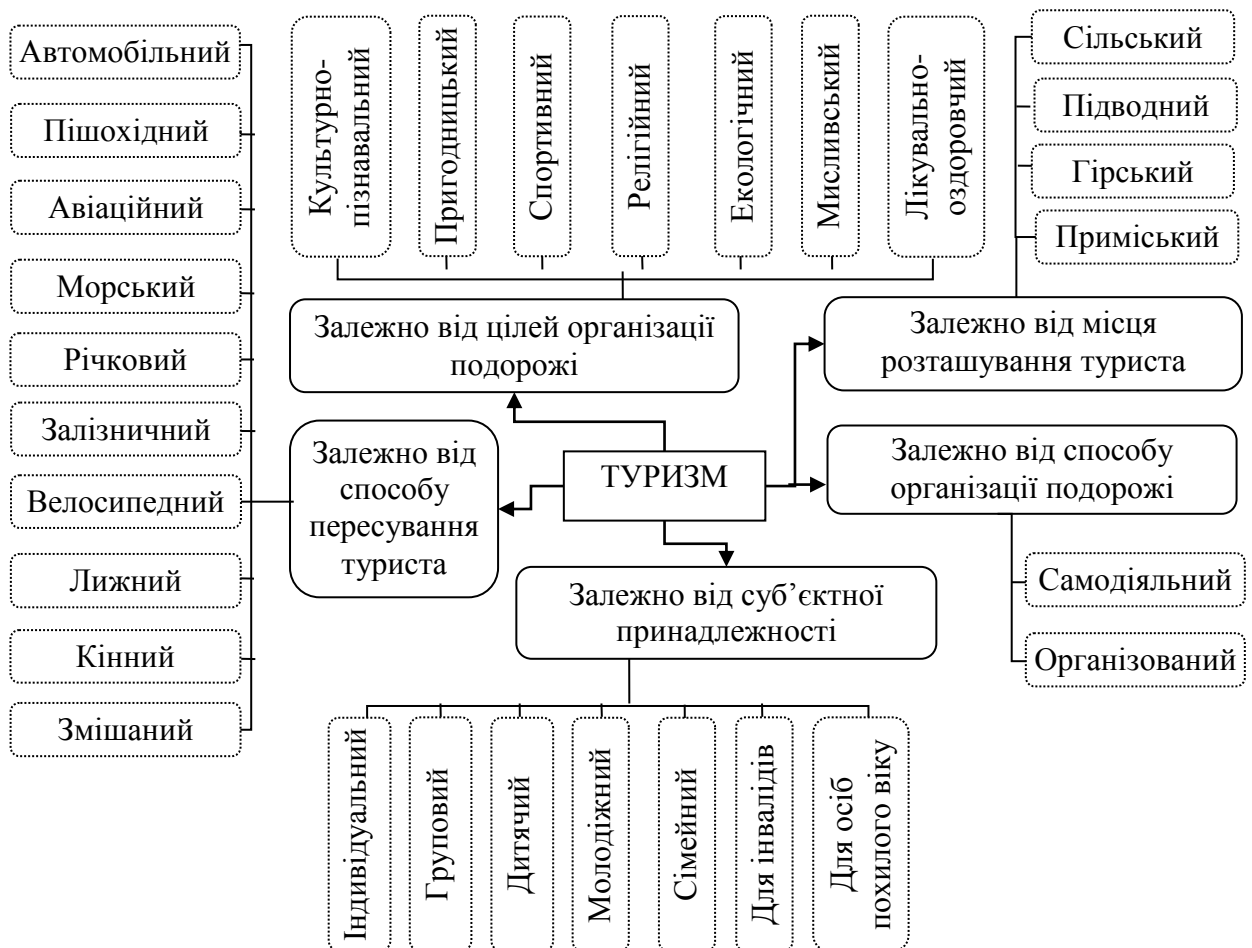


Рисунок 1.2 – Систематизація видів туризму

Складено автором на основі [145]

Організацію подорожей туристів забезпечує туристична діяльність. На сьогоднішній день не має чіткого правового визначення поняття «туристична діяльність», хоча воно досить часто використовується у законодавстві України, у практичній та науковій діяльності. Тому досить важливим моментом є систематизація підходів вчених до розуміння даного поняття, які подані у додатку А.

Більшість науковців, зокрема Л. Ю. Красавцева [91], О. О. Любіцева [101], О. В. Головащенко [42] розглядають туристичну діяльність як певний вид діяльності, а саме господарської; виробничо-обслуговуючої; підприємницької; турагенської, туроператорської та іншої, не вказуючи на обсяг повноважень, покладених на суб'єктів господарювання. Зазначене трактування обмежує розуміння досліджуваної категорії в межах характеру діяльності суб'єктів господарювання. Нівелювання даного недоліку здійснено в роботах А. С. Крутової, яка зазначає що туристична діяльність, пов'язана з формуванням, просуванням і реалізацією туристичного продукту, уточнюючи, що це комплекс послуг з перевезення та розміщення [93]. Однак туристичні компанії здійснюють також обслуговування туристів під час подорожі, що є невід'ємною частиною їх діяльності. Н. І. Волошин [40] у своїх наукових працях додає до повноважень туристичної діяльності також ліцензування, стандартизацію, сертифікацію туристських послуг, послуг готелів та інше. Це є досить важливим аспектом комплексного трактування туристичної діяльності, адже без реалізації даних дій провадження туристичної діяльності на території України заборонено.

Інше бачення поняття «туристична діяльність» пропонує М. П. Кляп [80], розглядаючи дане поняття як соціальну активність людей. Але воно є досить суперечливим, адже соціальна активність передбачає свідому спрямованість людини, її діяльності та поведінки на зміну умов, середовища, виявлення ініціатив. З одного боку це стосується провадження

будь-якої діяльності, але з іншого – у туристичній діяльності певні дії можна виконувати машинально, не усвідомлюючи їх значимості.

Соціальну спрямованість туристичної діяльності вбачає і В. К. Бабарицька [8], трактуючи її як прояв соціальної політики держави. Безперечно, розвиток туризму на сьогоднішній день входить до пріоритетних напрямів розвитку економічної, соціальної та культурної діяльності, але це є лише стратегічною метою провадження туристичної діяльності, що обмежує розгляд даного поняття лише на рівні держави, не враховуючи потреб споживачів послуг.

У рамках дослідження під туристичною діяльністю доцільно розуміти певний вид економічної діяльності у сфері допоміжного обслуговування, що представляє собою комплекс послуг з організації подорожі, перевезення та розміщення туристів, а також забезпечення їх харчуванням, проживанням та організацією відвідувань різноманітних туристичних об'єктів.

Таким чином, запропоноване визначення туристичної діяльності максимально враховує усі недоліки вищерозглянутих трактувань, вміщуючи у собі ряд важливих уточнень:

– вказується на сферу економічної діяльності, адже у класифікації видів економічної діяльності (КВЕД-2016), які діють в Україні, діяльність туристичних агентств, туристичних операторів, надання інших послуг бронювання та пов'язана з цим діяльність передбачена у секції «Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування».

– зазначаються суб'єкти туристичної діяльності та обсяг покладених на них обов'язків, визначених законодавством. Це є досить важливим аспектом, адже відрізняє їх від інших суб'єктів господарювання та у разі не виконання передбачається їх відповідальність та можливе припинення ліцензії, без якої неможливе провадження даного виду діяльності.

У рамках проведеного дослідження, важливо схематично зобразити

результати аналізу сутності поняття «туристична діяльність» на рисунку 1.3.

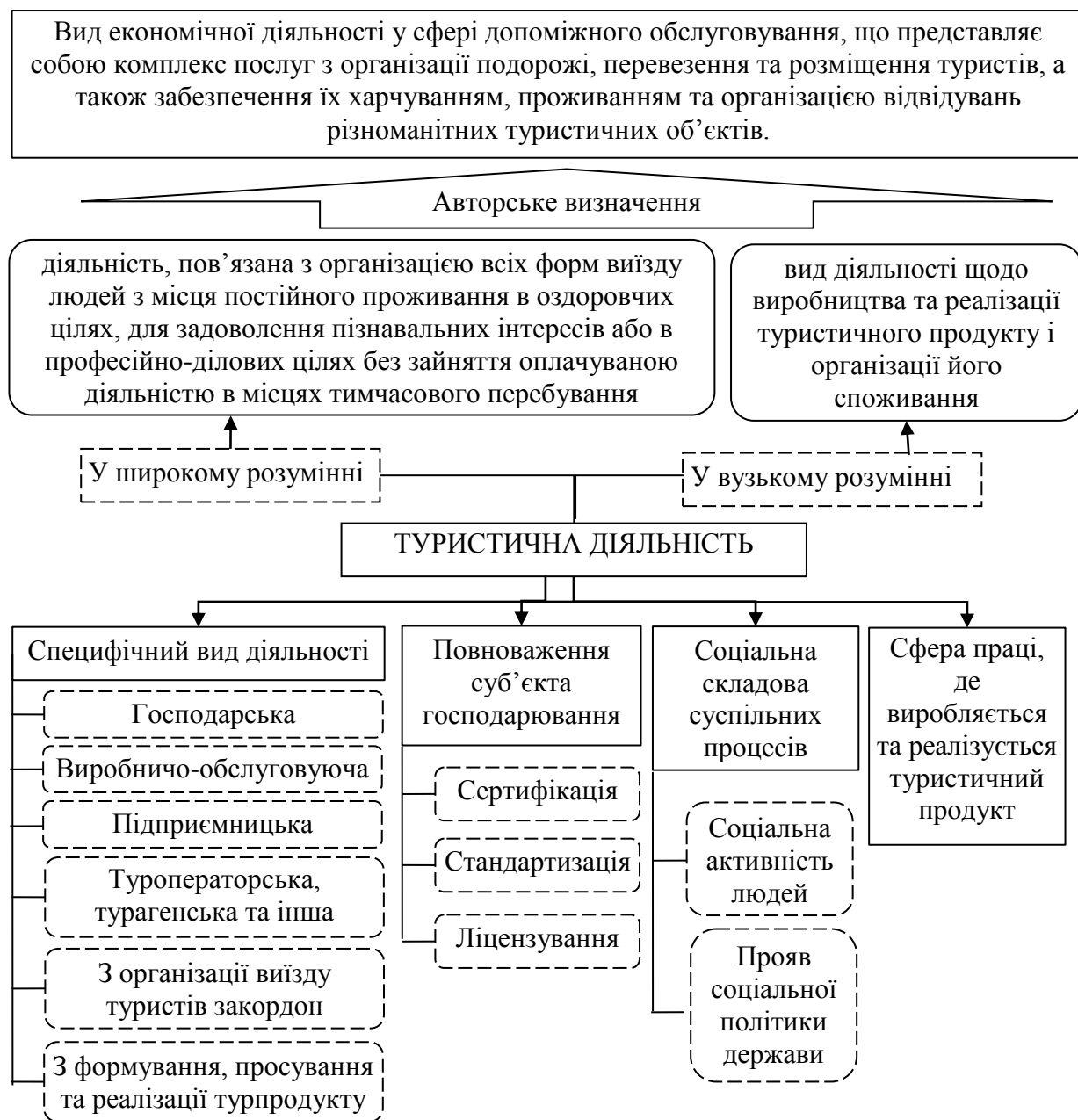


Рисунок 1.3 – Систематизація підходів до визначення сутності туристичної діяльності (складено автором)

При розгляді туристичної діяльності досить часто вітчизняними науковцями відбувається ототожнення туриста з особою, яка виїжджає за кордон, адже головною метою останнього є отримання доходу із джерел

місця перебування. Тому дане положення необхідно врахувати в подальшому при дослідженні системи СПТД. Згідно з законодавством України турист – це особа, яка здійснює подорож по Україні або до іншої країни з не забороненою законом країни перебування метою на термін від 24 годин до одного року без здійснення будь-якої оплачуваної діяльності та із зобов'язанням залишити країну або місце перебування в зазначений термін [145].

Основними суб'єктами туристичної діяльності у сфері туризму виступають туроператори та турагенти. Згідно з Законом України «Про туристичну діяльність» [145] туристичні оператори – це юридичні особи, створені згідно із законодавством України, для яких виключною діяльністю є організація та забезпечення створення туристичного продукту, реалізація та надання туристичних послуг, а також посередницька діяльність із надання характерних та супутніх послуг і які в установленому порядку отримали ліцензію на туроператорську діяльність. Отже, вони є головним структурним елементом у сфері туристичної діяльності, адже поєднують туристичні можливості території та різні послуги (транспортні, проживання, харчування, страхування, сферу розваг і інші) в однорідний продукт. При цьому вони можуть здійснювати і турагенську діяльність без отримання відповідної ліцензії.

Туристичні агенти – це юридичні та фізичні особи, створені згідно із законодавством України, а також фізичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності, які здійснюють посередницьку діяльність з реалізації туристичного продукту туроператорів та туристичних послуг інших суб'єктів туристичної діяльності, а також посередницьку діяльність щодо реалізації характерних та супутніх послуг і які в установленому порядку отримали ліцензію на турагентську діяльність. При цьому вони не можуть виступати туроператором і по відношенню до нього займають підпорядковане місце.

Даний суб'єкт туристичної діяльності займається бронювання готелів, внесення попередньої оплати, оформлення страхового договору, пошук перевізників та інше. Таким чином, на основні законодавчо-правових актів проведено порівняння особливостей організації діяльності туристичних операторів і туристичних агентів, результати чого подані у таблиці 1.2 [145].

Таблиця 1.2 – Визначальні відмінності між туристичним оператором і туристичним агентом [145]

№	Туроператор	Турагент
1	Організаційно-правова форма	
	Юридична особа	Фізична та юридична особа
2	Вид діяльності	
	Туроператорська і турагентська	Турагентська
3	Права	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>– організація та створення туристичного продукту;</li> <li>– реалізація та надання туристичних послуг;</li> <li>– надання характерних та супутніх послуг;</li> <li>– реалізація туристичного продукту інших туроператорів;</li> <li>– оформлення документів для виїзду за межі України;</li> <li>– здійснення посередницької діяльності з нерезидентами щодо укладення туристичних договорів.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– реалізація туристичного продукту туроператорів;</li> <li>– реалізація туристичних послуг інших суб'єктів туристичної діяльності;</li> <li>– здійснення посередницької діяльності щодо реалізації характерних та супутніх послуг;</li> <li>– здійснення інших видів діяльності.</li> </ul>
4	Обмеження	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>– здійснення інших видів діяльності;</li> <li>– загальний розмір частки туроператора в статутних фондах інших туроператорів України не може перевищувати 20 % їх статутних фондів.</li> </ul>	Здійснення туроператорської діяльності
5	Мінімальний розмір фінансового забезпечення	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>– сума, еквівалентна не менше ніж 20000 євро;</li> <li>– якщо надаються послуги виключно з внутрішнього та в'їзного туризму, має становити суму, еквівалентну не менше ніж 10000 євро.</li> </ul>	Сума, еквівалентна не менше ніж 2000 євро

Таким чином, туристичний оператор має обмеження у виборі організаційно-правової форми, здійсненні інших видів діяльності, крім туристичної, однак він може продавати як самостійно створений

туристичний продукт, так і сформований іншими туроператорами. При цьому турагент може бути зареєстрований як юридична особа, так і фізична особа-підприємець, але має обмеження у створенні і реалізації власного туристичного продукту.

Поряд з цим можна виділити певні вимоги, які висуваються державою до суб'єктів туристичної діяльності, а саме [145]:

– туристична діяльність підлягає обов'язковому державному ліцензуванню з метою створення рівних можливостей всім учасникам на ринку туристичних послуг та забезпечення захисту прав і законних інтересів громадян, захисту навколишнього природного середовища, підвищення рівня туристичного обслуговування. Видачу ліцензій на провадження даного виду діяльності в Україні здійснює Міністерство економічного розвитку і торгівлі;

– для провадження туристичної діяльності суб'єкт господарювання повинен мати службове приміщення, яке відповідає визначеним законодавством умовам і офіційний веб-сайт;

– штат суб'єкта туристичної діяльності повинен налічувати не менш як 30 відсотків працівників, які мають відповідну освіту або стаж роботи у сфері туризму не менше трьох років. При цьому керівник повинен мати вищу фахову освіту або аналогічний досвід роботи;

– рівень фінансового забезпечення туроператорів і турагентів перед туристами. Перший повинен мати мінімальний розмір фінансового забезпечення у сумі, еквівалентній не менше ніж 20000 євро, але при наданні послуг виключно з внутрішнього та в'їзного туризму – суму, еквівалентну не менше ніж 10000 євро. При цьому турагент зобов'язаний мати мінімальний розмір фінансового забезпечення у сумі, еквівалентній не менше ніж 2000 євро. Різниця у розмірах пояснюється тим, що турагент несе відповідальність виключно за свої дії, до яких не входить забезпечення якості

продукту туроператора та турпослуг інших суб'єктів туристичної індустрії. При цьому за договором на туристичне обслуговування туроператор несе відповідальність перед туристом у будь-якому випадку: чи послуги надані безпосередньо ним самим, чи іншими особами, зв'язаними з ним договірними засадами;

– обмеження у розмірах власності туристичного оператора в статутних фондах інших, а саме їх частка не повинна бути більшою за 20 відсотків статутних капіталів інших туроператорів України;

– інформаційна відкритість та прозорість, тобто перед укладанням договору на здійснення туристичного обслуговування, споживач туристичних послуг повинен бути проінформований про: 1) вимоги до виїзних/в'їзних документів (паспорт, дозвіл (віза) на в'їзд/виїзд до країни тимчасового перебування) пропонованих до оформлення, включаючи інформацію про терміни їх оформлення; 2) медичні обмеження щодо здійснення туристичної подорожі, включаючи протипоказання через певні захворювання, вік туристів та особливості фізичного стану (фізичні недоліки); 3) основні дані туроператора (турагента), його розташування та поштові реквізити, наявність відповідної ліцензії на здійснення туристичної діяльності, сертифікатів та іншу інформацію згідно з законодавством про захист прав споживачів; 4) відповідність розміру фінансового забезпечення суб'єкта туристичної діяльності на випадок його неплатоспроможності чи банкрутства та назву кредитної установи, яка надала забезпечення.

– забезпечення туристів медичним страхуванням та від нещасного випадку, яке оформлюється суб'єктами даного виду діяльності на основі угод із страховими компаніями. Також туристи можуть самостійно придбати страхові поліси з подальшим підтвердженням їх наявності перед суб'єктами туристичної діяльності.

Вищенаведені вимоги є обов'язковими для виконання усіма діючими



туроператорами і турагентами. При цьому органи державної влади, органи місцевого самоврядування, їх посадові та службові особи ведуть контроль за виконанням вимог, передбачених законодавством, які стосуються провадження туристичної діяльності. Вони здійснюють перевірки якості туристичних послуг, наявності ліцензійних умов, стандартів, дотримання норм і правил стосовно провадження туристичної діяльності. У разі виявлення невідповідностей накладаються стягнення або вживаються інші заходи, передбачені законодавством.

Як будь-який вид господарської діяльності, туристична діяльність спрямована на створення і реалізацію продукції, надання послуг на платній основі. Туристична послуга – це виробнича діяльність підприємств туристичної індустрії, яка задовольняє потреби споживачів. Законодавство України передбачає їх розподіл на супутні та характерні, різниця між якими полягає у обсягах надання і виробництва при відмові їх реалізації туристам.

Поряд з цим саме пакет послуг називають туристичним продуктом. Законодавчо визначено, що це попередньо розроблений комплекс туристичних послуг, який поєднує не менше ніж дві такі послуги, що реалізується або пропонується для реалізації за визначеною ціною, до складу якого входять послуги перевезення, послуги розміщення та інші туристичні послуги, не пов'язані з перевезенням і розміщенням (послуги з організації відвідувань об'єктів культури, відпочинку та розваг, реалізації сувенірної продукції тощо) [145].

Суттєвою різницею між туристичним продуктом і туристичною послугою є те, що остання не існує до моменту її надання і може бути використана лише у місці створення. При цьому туристичний продукт може бути придбаний у будь-якому місці, але використаний лише у місці виробництва туристичних послуг. Тобто придбавши туристичну путівку, споживач отримує товар, що є лише можливістю отримання ряду

послуг [163].

Туристичний продукт має як споживчу цінність, так і цінову вартість. На сьогоднішній день відсутні нормативні документи, які вміщують у собі рекомендації щодо обліку витрат суб'єктів туристичної діяльності. Отже, на практиці кожен туроператор самостійно вирішує порядок визначення собівартості турпродукту. О. Антошина [6] зазначає, що основними витратами на створення туристичного продукту є:

- отримання у сторонніх організацій послуг з розміщення та проживання туристів, перевезення, харчування, екскурсійне та медичне обслуговування, страхування, а також ряд подібних витрат;
- діяльність виробничого персоналу;
- діяльність підрозділів турфірми, що беруть участь у виробництві турпродукту (готелі, будинки відпочинку, кемпінги, спортивні споруди, спеціальний туристичний транспорт тощо);
- діяльність турагенств як підрозділів туроператора;
- здійснення реклами та інше.

До вищенаведеного переліку доцільно додати загальногосподарські витрати, які є невід'ємною частиною діяльності будь-якого підприємства. При цьому суб'єкти туристичної діяльності можуть як розширити цей список, так і звужити на власний розсуд.

До основних суб'єктів, які надають послуги туристичного характеру, відносять: підприємства з організації туристичних подорожей, підприємства з розміщення туристів; підприємства сфери харчування; підприємства сфери дозвілля і культури; транспортні підприємства; підприємства з організації відвідувань туристичних об'єктів.

На сьогодні туристична галузь має прямий та опосередкований вплив на підприємства економіки регіону, стимулює розвиток малого та середнього підприємництва, таких секторів економіки, як транспорт, будівництво,

торгівля, сільське господарство, виробництво товарів широкого вжитку. Щорічно збільшується кількість туристів, і тому суб'єкти туристичної діяльності проводять дослідження очікувань та прагнень споживачів на ринку, результати яких дають можливість сформувати найбільш оптимальний для туристів пакет послуг. При реалізації туристичної послуги ключову роль відіграє система захисту майнових інтересів суб'єктів туристичної діяльності як гарантії їх стабільного та ефективного функціонування у випадку настання непередбачуваних подій.

## 1.2. Основні принципи і положення страхування послуг, пов'язаних з туристичною діяльністю

Сучасний ринок страхування характеризується наданням широкого асортименту страхових послуг, що охоплюють різні галузі економіки, у тому числі й туристичну галузь. Використання принципів страхування у туризмі є складовою частиною при формуванні комплексного пакету туристичної послуги, так як за своєю економічною природою дана галузь несе за собою різноманітні страхові ризики. Крім того, на діяльність суб'єктів туристичної галузі значною мірою впливають різноманітні деструктивні фактори зовнішнього середовища, що зумовлює настання несприятливих подій не тільки для туристів, а й для самого туроператора чи туристичної агенції. Таким чином, в багатьох країнах, у тому числі і в Україні, організація безпеки туристичних подорожей відбувається шляхом регламентації процесу їх страхування на державному рівні. Це надає можливість підвищити рівень надійності суб'єктів туристичної діяльності, покращити організацію безпеки життя, здоров'я та майна туристів, а також забезпечити розвиток туризму як

пріоритетної галузі в рамках реформування національної економіки. Одже, досліджуючи питання страхування у туризмі, першочергово необхідно розглянути сутність поняття «страхування послуг, пов'язаних з туристичною діяльністю» і визначити основних учасників, відносно інтересів яких здійснюється захист майнових інтересів.

На сьогоднішній день досить обмеженою є кількість наукових праць, які досліджують особливості сфери туристичного страхування. Його розуміння обмежується дослідженням терміну «страхування», з врахуванням певних особливостей у вигляді суб'єктів та об'єктів, що підлягають страхуванню. Відповідно до статті 1 Закону України «Про страхування» [144] під страхуванням розуміється вид цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів фізичних і юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених договором страхування або чинним законодавством, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати фізичними та юридичними особами страхових платежів (страхових внесків, страхових премій) та доходів від розміщення цих фондів. Якщо комплексно досліджувати СПТД, то воно виконує ряд специфічних завдань та дотримується низки принципів (рисунок 1.4)

У свою чергу, враховуючи особливості туристичної індустрії, погляди науковців щодо розуміння страхування у цій сфері можна розділити на два напрямки: з одного боку захист передбачає безпеку лише туристів, а з іншого – включає інтереси відповідних туристичних організацій. Аналізуючи підходи вчених до трактування сутності «туристичне страхування» варто зауважити, що воно передбачає захист інтересів не лише туристів, тому визначення А. С. Лелюхіної [98], Д. Р. Абрамітової [1, 2] та Р. Стівса [178] є дещо обмеженими. Водночас А. С. Лелюхіна [98, с. 351] ігнорує можливість надання сервісних послуг страховими компаніями, звертаючи увагу на компенсацію витрат. При цьому Д. Р. Абрамітова [1, 2] серед учасників

відносин не розглядає туристичні організації взагалі, але це є суттєвим недоліком, адже вони можуть бути посередником у страхуванні туристів. Р. Стівс [178] наводить трактування лише з боку можливих ризиків, не включаючи до уваги суб'єктів та об'єктів відносин.

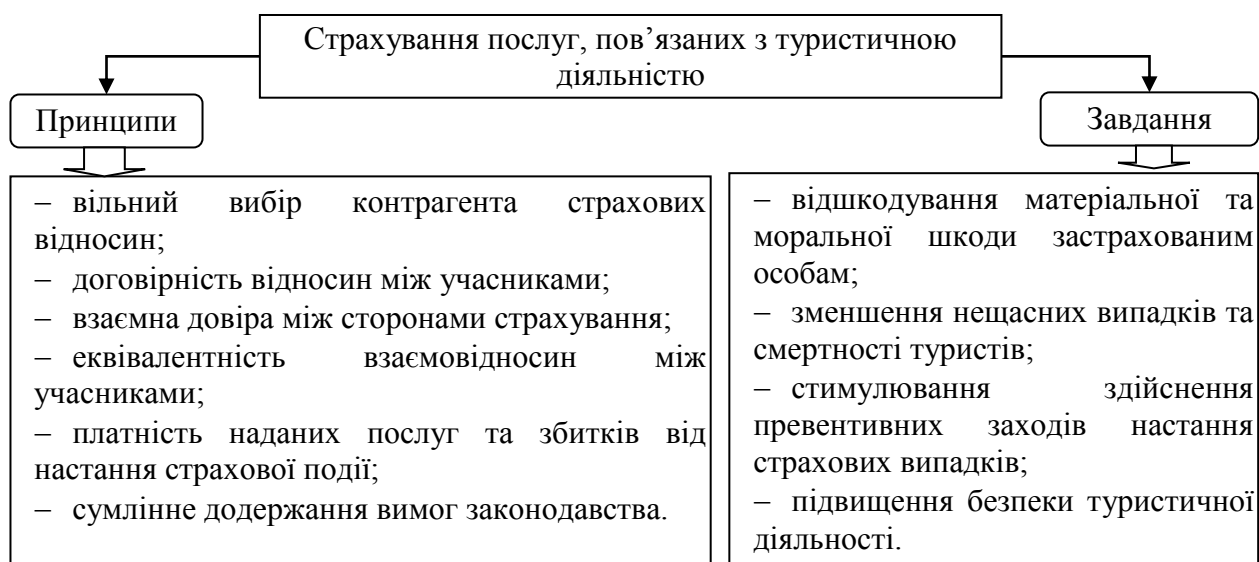


Рисунок 1.4 – Принципи та завдання СПТД

Прихильники іншого напрямку більш комплексно підходять до розгляду сутності туристичного страхування, враховуючи туристичні організації як учасника відносин. При цьому розуміння сутності «туристичного страхування» М. В. Рібуном [147] та В. В. Гуменюком [50] є досить подібними, але не уточнюють причину укладання даного виду страхування. О. П. Толкачева [161] ігнорує страхові компанії як суб'єкт туристичного страхування, але таке бачення є некоректним, адже вони виступають ключовим елементом у відносинах.

Таким чином, з врахуванням всіх недоліків трактування науковцями досліджуваного поняття, можемо визначити, що СПТД – це система цивільно-правових та фінансово-економічних відносин між страховиками, страхувальниками та асистанс – компаніями (за умови міжнародного туризму), які виникають під час реалізації туристичного продукту щодо

гарантування безпеки та захисту майнових інтересів споживачів туристичних послуг та інфраструктурних учасників, а також забезпечення стабільного функціонування компаній, що здійснюють туристичну діяльність, у випадку настання непередбачуваних подій різного походження (рисунок 1.5).



Рисунок 1.5 – Систематизація підходів до сутності поняття «туристичне страхування» та «страхування послуг, пов'язаних з туристичною діяльністю»

Отже, запропоновано підхід до визначення поняття «страхування послуг, пов'язаних з туристичною діяльністю», яке найбільш повно розкриває його сутність та особливості:

- вказує на узагальнюючу характеристику явища, що представляє собою систему цивільно-правових та фінансово-економічних відносин. Це підтверджується тим, що особливості укладання договору страхування урегульовано нормами цивільного права та передбачено у Цивільному кодексі України. Під час цих відносин виникають економічні зв'язки у людей щодо передачі блага та здійснюється рух коштів у вигляді оплати за надані послуги;

- уточнює усіх суб'єктів відносин, які приймають участь у туристичному страхуванні, адже виключення хоча б одного з них порушує механізм надання страхових послуг, пов'язаних з туристичною діяльністю;

- вказує на факт виникнення відносин, адже саме реалізація туристичного продукту є особливою характеристикою, яка вирізняє туристичне страхування від інших видів послуг;

- зазначається мета провадження діяльності, тому що у випадку страхування туриста чи туристичної компанії в пріоритеті залишається забезпечення прав та законних інтересів споживачів туристичних послуг.

Для гарантування безпеки і компенсації шкоди у разі виникнення страхових випадків протягом подорожі туристам на страховому ринку представлено широкий асортимент страхових послуг. Крім того, особливість страхування у туризмі полягає не тільки у самостійній організації безпеки туристом, де він виступає і страхувальником і застрахованим, але й з боку суб'єктів туристичної діяльності, де вони є страхувальниками, а турист застрахованим. Вагому роль в розвитку туристичної діяльності відіграє інфраструктура, яка представлена сукупністю установ та організацій, що забезпечують задоволення потреб туристів під час їх подорожей (транспорт, готелі, ресторани, компанії з виробництва та реалізації товарів туристичного

попиту та ін.). Діяльність даних інфраструктурних учасників також нерозривно пов'язання із системою страхового захисту. Тож, вивчаючи специфіку страхування у туризмі, необхідно розглядати її з трьох позицій – безпосередньо зі сторони суб'єктів, що забезпечують туристичну діяльність, споживачів туристичних послуг та інфраструктурних учасників (рисунок 1.6).

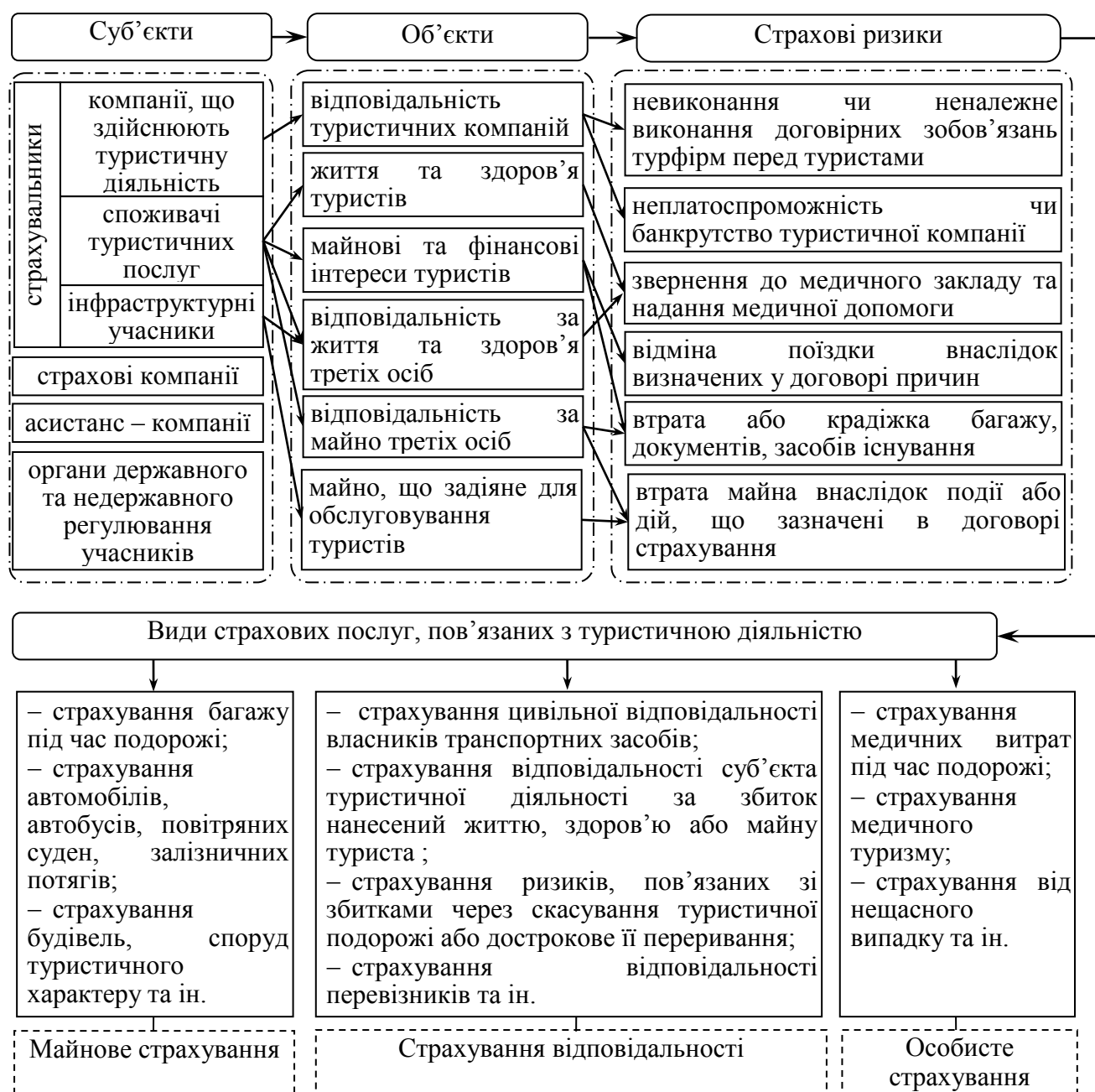


Рисунок 1.6 – Основні положення здійснення страхування послуг, пов'язаних з туристичною діяльністю



Туристична діяльність за своєю економічною сутністю характеризується високим ступенем ризикованості. Ризики, які супроводжують туристів та суб'єктів туристичної діяльності можуть бути різноманітними. Так, згідно ДСТУ 28681.3-95 «Туристично-екскурсійне обслуговування. Туристичні послуги: вимоги із забезпечення безпеки туристів та екскурсантів» виокремлюють такі фактори ризику: травмонебезпечність; вплив навколишнього середовища; пожежонебезпека; біологічні чинники; психофізіологічні навантаження; небезпека випромінювань; хімічні чинники; імовірність виникнення природних і техногенних катастроф; технічний стан використовуваних об'єктів матеріально-технічної бази; рівень професійної підготовки обслуговуючого персоналу; інформаційна забезпеченість [58].

Крім, вищерозглянутих факторів необхідно додати політичну нестабільність, загальноекономічну ситуацію та наявність воєнних дій в країнах, що приймають туристів.

З точки зору організації страхового захисту доцільно розмежовувати основні ризики внутрішнього та зовнішнього середовища та їх взаємозв'язок з можливими страховими випадками у процесі діяльності суб'єктів туристичної діяльності (рисунок 1.7).

У результаті дії такого ризикового факторного середовища існує висока імовірність настання страхових випадків з туристами, найбільш типовими з яких є:

- одержання платної медичної допомоги у результаті нещасного випадку, раптового захворювання або загострення хронічного захворювання, що призвело до погіршення здоров'я застрахованого або смерті;

- непередбачена ненавмисна втрата працездатності застрахованим (нешасний випадок);

- непередбачена ненавмисна втрата багажу, документів та засобів існування;

- непередбачені витрати, пов'язані з виникненням загально цивільної та автоцивільної відповідальності;
- неможливість здійснити туристичну поїздку через нещасний випадок, раптове захворювання, смерть близьких та рідних застрахованого, пошкодження майна в особливо великих розмірах;
- дострокове завершення туристичної подорожі у результаті нещасного випадку або хвороби;
- невиконання або неналежне виконання договірних зобов'язань туристичних організацій перед туристами [37].

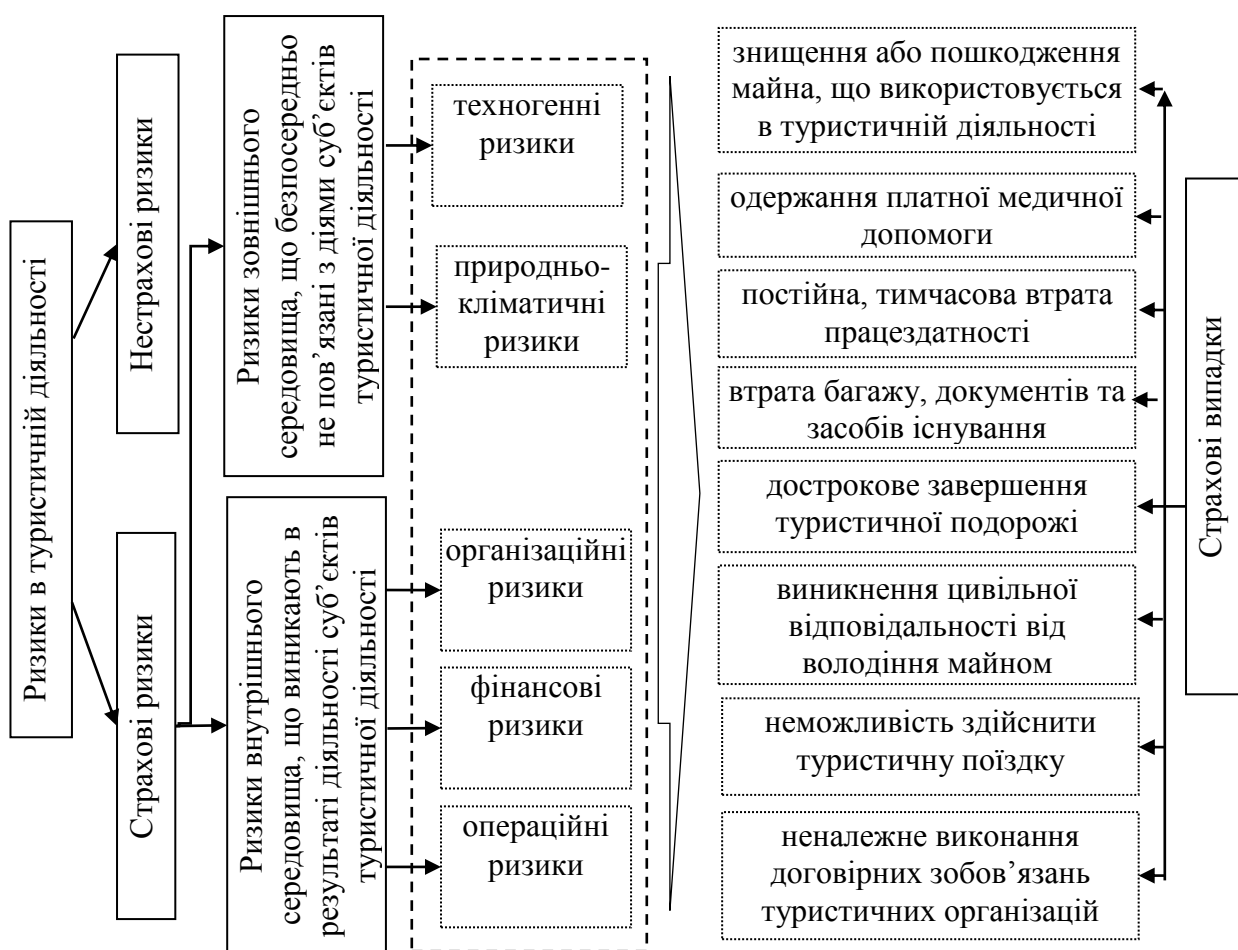


Рисунок 1.7 – Взаємодія ризиків та можливих страхових випадків у туристичній індустрії

Перш за все продавець туристичних послуг повинен застрахувати свою відповідальність перед покупцем послуги у разі виникнення збитків, заподіяних туристу шляхом виявлення неплатоспроможності туроператора чи турагента або порушення процесу про його банкрутство. У статті 15 Закону України «Про туризм» зазначено, що «...з метою забезпечення прав та законних інтересів громадян – споживачів туристичних послуг туроператор та турагент зобов'язані здійснити фінансове забезпечення своєї цивільної відповідальності (гарантією банку або іншої кредитної установи) перед туристами» [145]. Отже, якщо туристом понесені збитки з вини суб'єктів туристичної діяльності або їх партнерів з організації обслуговування, що призвели до надання туристичних послуг неналежної якості, не в повному обсязі, чи ненадання їх узагалі, то організатор поїздки зобов'язаний відшкодувати туристу збитки, понесені ним з вини цього суб'єкта [67].

Законом України «Про страхування» передбачено обов'язкове страхування відповідальності суб'єктів туристичної діяльності за збиток, нанесений життю, здоров'ю або майну туриста. Страхувими подіями для цього виду страхування є пожежі, вибухи, аварії, руйнування, конфлікти з місцевою владою, рекет та інші ситуації, що призвели до збитків майну, здоров'ю, життю туриста [144]. Цей вид страхування належить до переліку обов'язкових видів страхування, передбачених ст. 7 Закону «Про страхування». Однак на практиці, він не реалізується суб'єктами туристичної діяльності, тому що законодавчо не встановлено порядок та правила його проведення, що є значною прогалиною та піддає туриста ще більшому ризику під час здійснення туристичних подорожей [144].

Крім страхування цивільної відповідальності туроператора, даний суб'єкт туристичної діяльності може здійснити страхування туроператора за договором на туристичне обслуговування, страхування цивільної відповідальності за шкоду заподіяну майну інших осіб, страхування

банківських гарантій тощо. Страхування цивільної відповідальності за шкоду, заподіяну майну інших осіб передбачає матеріальну відповідальність страхової компанії за дії застрахованого. Страховим випадком в такому разі буде вважатися, наприклад, пошкодження майна, техніки в готелі. При укладанні полісу страхування відповідальності туроператора за договором на туристичне обслуговування, об'єктом будуть виступати майнові інтереси туроператора. Страховий випадок настає у разі невиконання або неповного виконання туроператором своїх зобов'язань за договором на туристичне обслуговування за кордоном у визначені в договорі терміни [110].

Деякі страховики також пропонують послуги щодо страхування фінансової відповідальності туристичних агенцій перед туроператорами та туристами. У даному випадку страховими випадками є неможливість вчасно та в повному обсязі здійснити перерахування коштів, передбачених агентською угодою з обумовлених причини [20].

Важливе значення під час туристичної подорожі має врахування ризиків, пов'язаних із транспортуванням пасажирів. При цьому заходи страхування повинні використовуватись перевізником відповідальним за перевезення пасажирів у межах конкретного туру. Так, страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів є одним з найбільш поширених видів страхування у туристичному бізнесі, оскільки значна частина страхових випадків може бути реалізована на етапі транспортування туристів в автобусах, залізницею, повітряним шляхом, морськими, річковими суднами. Страховим випадком при даному виді страхування є виникнення обов'язку страхувальника відшкодувати шкоду, заподіяну при експлуатації його транспортного засобу, потерпілому. Тому статтею 7 ЗУ «Про страхування» передбачено, що до обов'язкових видів страхування у цій сфері належать:

- страхування відповідальності морського перевізника щодо відшкодування збитків, завданих пасажиром, багажу, пошти, вантажу, іншим користувачам морського транспорту та третім особам;
- страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів;
- авіаційне страхування цивільної авіації [144].

Важливим елементом у організації подорожі та здійсненні туристичної діяльності виступають готельні комплекси. У свою чергу вони виступають об'єктом настання значного ряду ризиків: пожежа, вибух, аварійний витік рідин чи інші надзвичайні події, які можуть статися під час господарської діяльності. Тому враховуючи той факт, що організатори повинні обов'язково страхуватися від можливих збитків, завданих туристам, то власники готелів також відчувають свою відповідальність. Виходячи з цього готелі намагаються укладати договори страхування відповідальності за шкоду, заподіяну життю, здоров'ю та/або майну туристів внаслідок подій, що можуть статися на території готельного комплексу в процесі провадження готелем-страхувальником господарської діяльності [67].

Щодо страхування, при якому страхувальником виступає безпосередньо турист, то варто відзначити, що в даному випадку можливе використання багатьох видів страхових продуктів, що відносяться як до обов'язкової, так і добровільної форм страхування. Вибір видів страхування залежить від того, які ризики варто обмежити. Під час перебування туриста в подорожі за межами постійного місця проживання можливі наступні види збитків [66]:

- в результаті дій споживача туристичних послуг – крадіжка, нещасний випадок, скоєння дій, про які застерігала приймаюча сторона, відмова від туристичної поїздки;

- в результаті дій компаній, що здійснюють туристичну діяльність – неповна проінформованість туриста про особливості поїздки, шахрайство, некомпетентність персоналу;

- в результаті дій інфраструктурних учасників – недобросовісні дії, невідповідність умов попереднім домовленостям. У цьому випадку турист буде вимагати покриття збитків, і зазвичай надійні турфірми будуть намагатися вирішити конфлікт і компенсувати втрати;

- з непередбачуваних причин – вплив навколишнього середовища, політична нестабільність, дії третіх осіб (рисунок 1.8)

Відповідно до статті 16 Закону України «Про туризм» «...страхування туристів (медичне та від нещасного випадку) є обов'язковим і забезпечується суб'єктами туристичної діяльності на основі угод із страховиками. Обов'язкове (медичне та від нещасного випадку) страхування здійснюється один раз на весь період туристичної подорожі» [144]. У разі медичного страхування страховик покриває всі витрати на медичні послуги, послуги стаціонарного лікування, перевезення машиною швидкої допомоги, придбання ліків, догляд за хворим, а у випадку смерті за кордоном – транспортування тіла на батьківщину. Не менш важливим є страхування від нещасних випадків. Страховим випадком визнаються: смерть застрахованого, яка настала в результаті нещасного випадку; інвалідність, одержана в результаті нещасного випадку; часткова втрата працездатності в результаті нещасного випадку. Дія таких договорів страхування розповсюджується лише у країні, у яку здійснюється туристична подорож і на час, який передбачений відповідним туром.

Страхування цивільної відповідальності власників автотранспортних засобів також відноситься до обов'язкового страхування, однак стосується туристів, що подорожують на власних автомобілях, мотоциклах та інших транспортних засобах, що є джерелом підвищеної небезпеки. У міжнародній практиці такий вид страхування відомий під назвою «Зелена карта». Міжнародний страховий сертифікат «Зелена карта» має уніфіковану форму

для всіх країн-членів Міжнародної системи автомобільного страхування і він є забезпеченням страхових гарантій у разі настання страхового випадку.



Рисунок 1.8 – Причини виникнення страхових випадків у можливих видах страхування

Страхові компанії, які забезпечують оформлення даних полісів, об'єднуються у бюро, які можна назвати національними, які у разі виникнення страхової ситуації є компетентними в питаннях відшкодування шкоди, завданої водієм-нерезидентом на території даної країни. В Україні такий статус має Моторне (транспортне) страхове бюро.

Окрім зазначених видів страхування, турист може скористатися й іншими страховими послугами, що відносяться до добровільного страхування. Наприклад, майнове страхування, що передбачає страхування приватного майна туриста (особисті речі і багаж) на випадок втрати, пограбування, поломки чи руйнування. Страхування цивільної відповідальності перед третіми особами, що може бути викликане подіями, які відбулись в результаті дії вогню, вибуху газу, пошкодження водою, непередбачених поломок побутової техніки тощо. Наявність такого договору передбачає компенсацію збитків, нанесену майну або здоров'ю третіх осіб ненавмисними діями застрахованого, що виявляється досить корисним при провадженні активного відпочинку. Також можливе страхування від скасування туру або переривання поїздки. У цьому разі, якщо відмова від поїздки була ініційована з таких причини як: раптовий розлад здоров'я або смерть туриста, членів його сім'ї чи інших близьких родичів; пошкодження майна туриста в результаті впливу навколишнього середовища або дій третіх осіб; участь туриста в судовому розгляді на момент туристичної подорожі; отримання виклику для виконання військового обов'язку; неотримання в'їзної візи при виконанні всіх вимог щодо оформлення документів; інші причини, що визнаються в договорі [98]. Для співробітників компаній, які часто здійснюють ділові подорожі протягом року, передбачено комплексне страхування ділових подорожей, яке забезпечує особистий і майновий захист з урахуванням специфіки поїздок [26]

Існують інші специфічні ризики у туризмі, які підлягають страхуванню. Наприклад: страхування на випадок передчасного повернення на місце постійного проживання; страхування на випадок невчасного відльоту;



страхування від невіїзду; страхування від неотримання візи; страхування на випадок поганої погоди в місці тимчасового перебування тощо.

На даний час існує дві форми страхового обслуговування туристів:

– компенсаційна, при якій турист оплачує послуги, а після повернення отримує кошти від страхової компанії;

– сервісне страхування (асистанс), при якому суб'єкти, що надають відповідну підтримку туристу у разі виникнення страхового випадку (медичний заклад, юридична служба) зв'язується безпосередньо зі страховою компанією.

Асистанс набув широко розповсюдження у сфері туризму багатьох країн, у тому числі й в Україні. Він являє собою перелік послуг, визначених в межах укладеного страхового полісу, які надаються у разі настання страхового випадку у грошовій чи натуральній формі при медичному, технічному чи фінансовому сприянні. Використовуючи асистанс, страхувальник вправі самостійно обрати програму страхування, яка буде відрізнятися відповідним наповненням. Найбільш поширеними серед страховиків є чотирирівневі програми (рисунок 1.9).

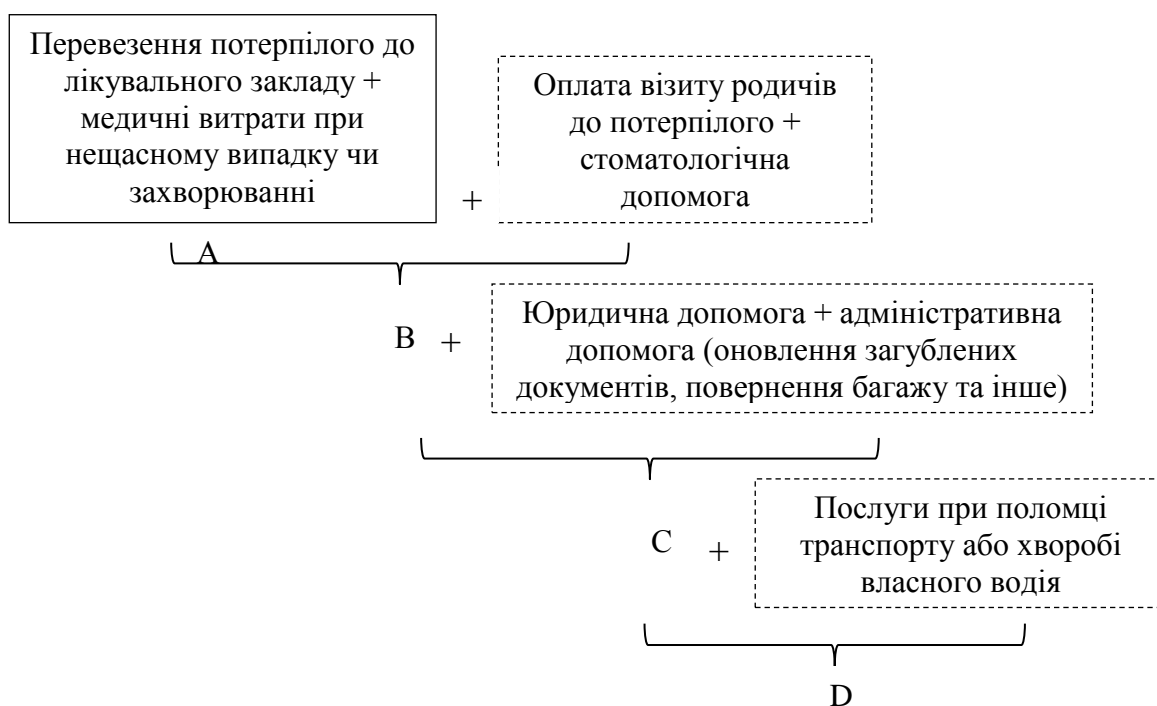


Рисунок 1.9 – Асистанс-програми у туризмі

При цьому страховики самі обирають категорії страхування, які можуть відрізнятися кількістю рівнів та включеними до них програм. Вартість страхового полісу туриста буде залежати не лише від обраної програми страхування, а й від особливостей туру та самого страхувальника, а саме: вік страхувальника; заняття небезпечними видами спорту; країна, яку збирається відвідати турист за відповідним туром.

Головними критеріями формування розміру страхової виплати є:

- мета перебування: зазвичай для туристичних поїздок страховиками встановлюються мінімальні виплати;
- вік застрахованої особи (туриста): тарифи для осіб похилого віку є вищими, бо для такої категорії осіб існує більша ймовірність раптового захворювання або нещасного випадку;
- термін перебування: страхові виплати здійснюються за принципом – чим довше триває подорож, тим меншою є сума страхової виплати;
- ліміти та франшизи : частина збитків, які не покриває страхова компанія [29].

Характерною особливістю СПТД є не тільки специфіка страхових послуг, що надається у даній галузі страхування, а й способи реалізації страхових полісів. Зважаючи на розвиток сфери туризму, зростання попиту на дані послуги, виникає необхідність побудови доступної, зручної та мобільної мережі реалізації страхових полісів за туристичним страхуванням. Так, на даний момент діє три основних канали реалізації страхових полісів у туризмі: через туристичні фірми (туроператора чи турагента), через банківську мережу та безпосередньо страховою компанією.

Продаж страхових полісів через туристичну фірму здійснюється на основі агентської угоди укладеної між страховиком і самою туристичною фірмою. Такий шлях укладання договору страхування має свої плюси для усіх учасників даного процесу: для туриста – отримання страхового полісу на місці оформлення туру; для страхової компанії – забезпечення зростання клієнтської бази і доходів шляхом збуту страхових продуктів без зусиль

працівників страховика; для туристичної фірми – підвищення привабливості туру за рахунок оформлення комплексного пакету з урахуванням страхового полісу та отримання додаткових прибутків у вигляді відсотку від реалізації полісу. Однак, варто зазначити, що даний шлях реалізації страхового полісу найбільш виграшний для туристичної фірми, для інших учасників страхування є деякі недоліки. По-перше, вартість полісу для туриста буде вищою за рахунок включення комісії, яка сплачується туристичній фірмі, по-друге, таким шляхом забезпечується продаж тільки стандартних універсальних страхових полісів, які не потребують детального андеррайтингу ризиків, а, по-третє, реалізація полісу відбувається менеджером з туризму, який значно менш обізнаний і компетентний у сфері страхування, аніж менеджер страхової компанії чи страховий агент. У результаті страхова компанія втрачає можливість пропозиції інших страхових продуктів, які будуть доцільними у туристичній подорожі та й сам клієнт обмежений у виборі пакету страхування.

СПТД через банки також здійснюється на основі агентської угоди між страховою компанією і банком, де останньому сплачується комісія у вигляді відсотку від реалізації послуги. Перед поїздкою за кордон клієнт може скористатися послугами банків щодо оформлення певних платіжних засобів і в такому разі банком може бути запропонована у комплексі або додатково страховий продукт необхідний для здійснення подорожі. Переваги та недоліки використання даного каналу реалізації страхового полісу ідентичні до попереднього.

У статті 16 Закону України «Про туризм» також обумовлено, що турист вправі самостійно укласти договори на медичне страхування та страхування від нещасного випадку, при цьому завчасно повідомивши про наявність такого договору туроператора чи турагента [190]. Тобто турист може придбати страховий поліс у будь-якій страховій компанії за власним вибором при чому скористатися іншими страховими продуктами даного страховика.

Із трьох представлених способів придбання полісу при здійсненні туристичної подорожі найкращим є останній, оскільки для туриста він дозволяє сформувати найбільш якісний пакет страхування для подорожі із урахуванням усіх ризиків, а для страховика – підвищити реалізацію додаткових страхових послуг. Проте даний спосіб не є зовсім зручним для клієнта з точки зору мобільності оформлення туристичної поїздки.

В Україні ж надають перевагу придбання полісів через туристичну фірму. Причинами такого вибору служить те, що вітчизняні туристи звертають увагу більше на ціну, а не на якість наданих послуг, тому при оформленні туру разом із страховкою, останню, оформлюють із мінімальним набором ризиків, більш того вона сприймається як формальний елемент при купівлі туристичної послуги, а не як засіб безпеки життя, здоров'я і майна.

Отже, СПТД відіграє роль своєрідного гаранта на міжнародній арені шляхом забезпечення відшкодування матеріальної та моральної шкоди застрахованим особам, зменшення нещасних випадків та смертності туристів, стимулювання здійснення превентивних заходів настання страхових випадків, підвищення безпеки туристичної діяльності. Однак при цьому існує потреба у покращенні якості послуг з туристичного страхування та всебічному їх вдосконаленні, у залученні більшого обсягу споживачів, розширенні і вдосконаленні каналів розподілу та підвищенні рівня фінансової стійкості страхових компаній.

1.3. Аналіз сучасного стану, проблем та перспектив функціонування ринку страхування послуг, пов'язаних з туристичною діяльністю, в Україні

Всебічне впровадження та дієва реалізація механізму СПТД в Україні неможлива без ефективного функціонування національного страхового ринку та взаємовигідного співробітництва всіх його суб'єктів. Крім того,

справедливо зауважити, що розвиток сфери СПТД доцільно розглядати у єдності із загальними тенденціями у туристичній галузі, які виявляють прямий вплив на кількість застрахованих осіб. Відповідно, чим більше осіб подорожуватиме, тим краща динаміка буде спостерігатися щодо оформлення страхових полісів.

Розглядаючи сферу туризму варто зазначити, що у світі спостерігається стрімкий розвиток галузі. За даними Міжнародної організації туризму, у 2014 році були досягнуті рекордні показники щодо стану міжнародного туризму – більше 1,1 мільярда осіб за рік, що на 45 мільйонів більше ніж результати минулого року. Темп росту показника складає 5 %, що перевищує прогностичні дані, розраховані організацією на 2010-2020 роки. У регіональному аспекті найбільші темпи зростання у 2014 році показали Американський континент (+ 8%), Азіатсько-Тихоокеанський регіон (+ 5%) і Європа (+ 4%). Лідерами за даним показником серед субрегіонів стали Північна Америка (+ 9%) і Південна Азія (+ 8%), Південна і середземноморська Європа, Північно-Східна Азія і Північна Європа (+ 7% у всіх перерахованих субрегіонах) [122].

Україна має сприятливий туристсько-рекреаційний потенціал розвитку туризму, однак незадовільні тенденції ринку туризму. У 2013 році в Україну було здійснено 24,67 млн. прибуттів, що становить 2,2 % від кількості світових в'їздів. Темпи приросту порівно з 2012 роком становить 7,2 %. Відправлень відбулося 23,76 млн., що складає 1,96 % від загальної кількості, при чому вони зросли на 10,9 % відносно попереднього року. Критичним для українського туризму став 2014 рік, так кількість відвідувань іноземними громадянами зменшилася майже в 2 рази та становила 12,71 млн., тобто показник впав до рівня 2003 року. Найбільше осіб було прийнято з Білорусії, Російської Федерації, Туреччини, Німеччини та США. Динаміка кількості громадян України, які виїжджали за кордон також показала спадаючу тенденцію, показник зменшився на 5,57 %. При чому найбільш популярними країнами стали Польща, Російська Федерація, Угорщина, Молдова та Словаччина. Однак у структурі туристичних потоків найбільшу частку серед

подорожуючих, обслугованих суб'єктами туристичної діяльності, становили саме українські громадяни, які виїжджали за межі країни – 85,98 %. Поряд з цим питома вага внутрішніх туристів складає 13,31 %, а іноземних туристів – лише 0,71 % [54]. Описана ситуація обумовлена загостренням політичного конфлікту, погіршення економічної ситуації, ведення воєнних дій на території країни та анексії Криму. Негативним фактором є також необізнаність закордонних подорожуючих щодо потенціалу українського туризму.

Таким чином, справедливо зробити висновок, що потенціал туристичної галузі в Україні надзвичайно високий. Підтримка державних органів влади, законодавче стимулювання активності приватних підприємств в цьому напрямку та залучення іноземних інвестицій, може координально змінити ситуацію на вітчизняному туристичному ринку. Це, безумовно, створить додатковий попит на страхові послуги.

Переходячи до аналізу страхового ринку України, зазначимо, що на сучасному етапі розвитку країни, він активно консолідується. Це обумовлено наслідками фінансової кризи, відповідною політикою Нацкомфінпослуг, спрямованою на очищення страхового ринку від дрібних та схемних страхових компаній, а також намаганням самих страхових компаній підвищити власні конкурентні позиції на ринку. У зв'язку із зазначеним, кількість страхових компаній за останні роки стрімко зменшується (табл. 1.3).

Таблиця 1.3 – Динаміка кількості страховиків на страховому ринку України у 2005-2015 рр. [148]

Показник	Рік										
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Усього страхових компаній, у тому числі:	398	411	446	469	450	456	442	414	407	382	361
- з ризикового страхування	348	356	381	396	378	389	378	352	345	325	312
- зі страхування життя	50	55	65	73	72	67	64	62	62	57	49

Протягом 2005-2015 рр. кількість страхових компаній зменшилась в цілому на 16 одиниць, а в останні п'ять років зменшення становило 37 одиниць. Станом на 2015 рік на страховому ринку України діє 312 страхових компаній з ризикового страхування, що на 77 одиниць менше, ніж в 2010 році і 49 страхових компаній зі страхування життя, що менше, ніж в 2010 році на 18 одиниць. Хоча в Україні діє велика кількість страховиків, проте фактично основна частка валових премій сконцентрована лише у 10 СК зі страхування «Life» (91,2 %) і 50 СК зі страхування «non-Life» (78,8 %). З точки зору СПТД це означає можливість розширення асортименту і якості наданих послуг страхувальникам, оскільки великі компанії, зважаючи на власні фінансові можливості та агресивну маркетингову політику будуть розвивати усі напрямки страхування.

Глибока фінансова криза та політика головного регулятора страхового ринку – Нацкомфінпослуг, вплинула як на кількість страхових компаній, так і на всі інші основні показники його розвитку та функціонування, що представлені в таблиці 1.4. Зокрема, активи страховиків зростають в останні роки меншими темпами. Так, якщо приріст активів за період з 2006 р. по 2007 р. становив 34,3 %, то в період кризи (2008-2009 роки) всього 0,1 %, а в період з 2014-2015 рр. відбувся спад даного показника на 13,6 %. Спостерігається скорочення статутного капіталу страховиків за період з 2014 р. по 2015 р. на 4,3 %. Темп приросту страхових резервів в останні два роки зріс з 9,6 % до 16,1%.

Також слід звернути увагу на незбалансованість структури страхового ринку. У загальній його структурі частка страхових компаній, що займаються ризиковими видами страхування значно перевищує частку страхових компаній із страхування життя. Їх співвідношення станом на 2015 рік становить майже 6:1.

Таблиця 1.4 – Динаміка основних показників розвитку страхового ринку за період 2005-2015 рр. в Україні [148]

Показник	Рік										
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Кількість зареєстрованих страховиків	398	411	446	469	450	456	442	414	407	382	361
Частка компаній зі страхування життя, %	12,6	13,4	14,6	15,4	16,0	14,7	14,5	15,0	15,2	14,9	13,6
Частка компаній з ризикового страхування, %	87,4	86,6	85,4	84,6	84,0	85,3	85,5	85,0	84,8	85,1	86,4
Активи по балансу, млн. грн.	20920,1	23994,6	32213,0	41930,5	41970,1	45234,6	48122,7	56224,7	66387,5	70261,2	60 729,1
Темп приросту обсягу активів страхових компаній, %	x	14,7	34,3	30,2	0,1	7,8	6,4	16,8	18,1	5,8	-13,6
Статутний капітал, млн. грн.	6641,0	8391,2	10633,6	13206,4	14876,0	14429,2	14091,8	14579,0	15232,5	15120,9	14 474,8
Темп приросту обсягу сплачених статутних капіталів, %	x	26,35	26,7	24,2	12,6	-3,0	-2,3	3,5	4,5	-0,7	-4,3
Страхові резерви, млн. грн.	5045,8	6014,1	8423,3	10904,1	10141,3	11371,8	11179,3	12578,0	14435,7	15828,0	18 376,3
Темп приросту обсягу страхових резервів, %	x	19,19	40,1	29,5	-7,0	12,1	-1,7	12,5	14,8	9,6	16,1



Розглянута ситуація негативно впливає на загальний фінансовий стан та фінансову стійкість страховика та, безумовно, деструктивно відображується на всіх аспектах діяльності страховика, в тому числі і на СПТД.

Стан страхового ринку також визначається обсягом зібраних страхових премій. Обсяг валових страхових премій українських страховиків хоча і зріс за останні 10 років у цілому на 16882,5 млн. грн., проте за період з 2013 по 2014 рр. знизився на 1894,6 млн. грн., що свідчить про зменшення обсягу реалізованих страхових послуг (рисунок 1.10). Однак у 2015 році показник знову зріс на 2968,7 млн. грн., що свідчить про позитивну тенденцію. Така ж динаміка спостерігається і по відношенню до чистих страхових премій, зменшення їх обсягу за період з 2013 по 2014 рр. становить 13,73 %, але у наступному періоді показник зріс на 20,23 %.

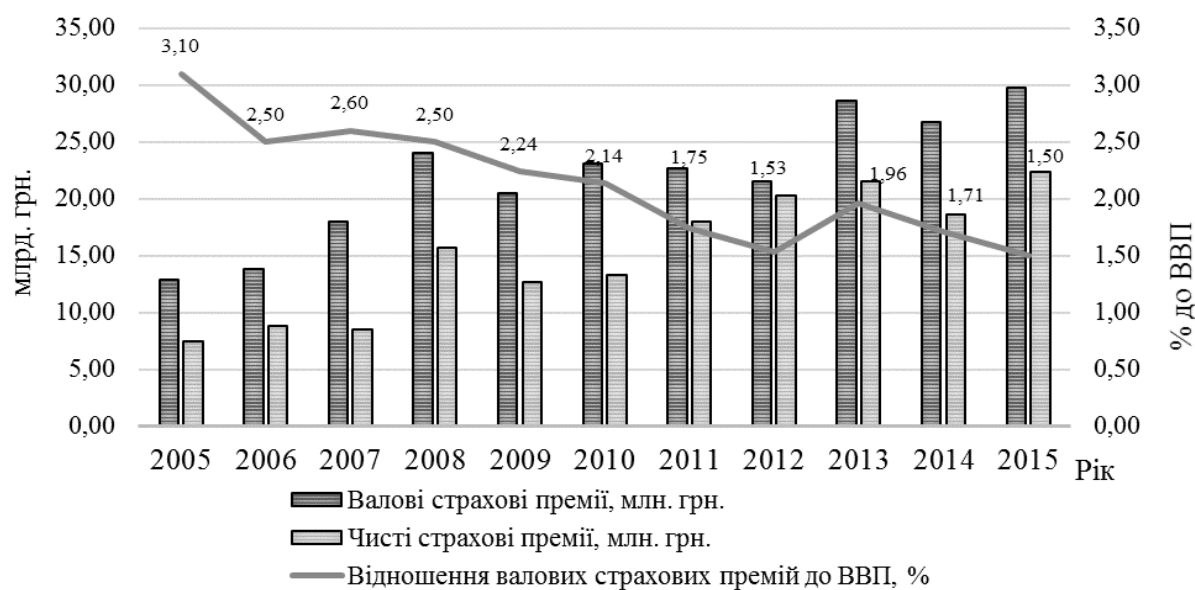


Рисунок 1.10 – Динаміка страхових премій та відношення валових страхових премій до ВВП за період 2005-2015 рр. в Україні [148]

Показник «відношення валових страхових премій до ВВП» є найбільш важливий показник, що дає оцінку впливу страхування на соціально-

економічний розвиток країни. Його оптимальне значення відповідно до методики розрахунку рівня економічної безпеки 2013 року становить 1-8 %. Хоча значення цього показника і відповідають нормі протягом досліджуваного періоду, проте є низьким, адже у розвинутих країнах частка страхування у ВВП складає до 10 % [25]. Підвищення рівня проникнення страхування в економіку держави можливе і за рахунок удосконалення механізму СПТД. Таким чином, нарощення страхових премій вітчизняними страховими компаніями повинно відбуватись і за рахунок значного збільшення СПТД.

За підсумками 2015 року, загальна сума валових страхових виплат становила 8,10 млрд. грн., що майже на 6,21 млрд. грн. менше, ніж у 2005 році. Динаміка обсягів чистих страхових виплат є також негативною, що спричинено тим, що страхові компанії використовують на практиці різні схеми, які дозволяють їм оптимізувати власну діяльність, а також тим, що у зв'язку зі складним економічним та політичним становищем можливість страховиків відповідати повноцінно за своїми зобов'язаннями знижується (рисунок 1.11). Низький рівень виплат та намагання зменшити рівень власної відповідальності, безумовно, характерний і для СПТД.

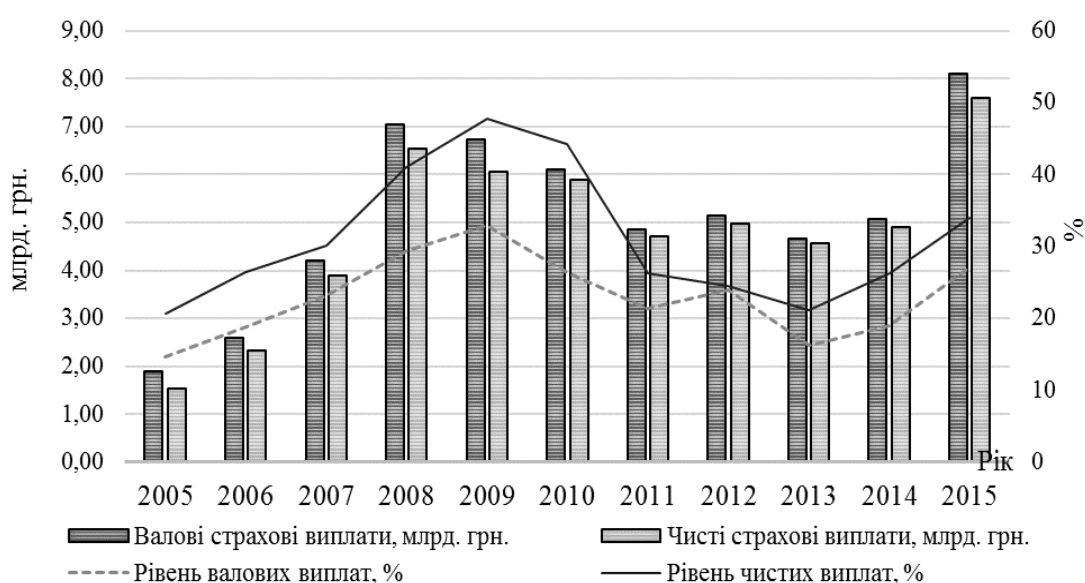


Рисунок 1.11 – Динаміка страхових виплат в Україні за період 2005-2015 рр., млрд. грн. [148]

Здійснюючи аналіз ринку СПТД, слід зазначити, що даний вид страхування не виділяється окремо відповідно до законодавства України, тому аналіз його розвитку здійснено за допомогою оцінки тих видів страхування, з якими він пов'язаний. Актуальними видами страхування для суб'єктів, що надають туристичні послуги є страхування цінних ризиків, страхування ризиків відмови клієнта від туристичної поїздки, страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів, авіаційне страхування цивільної авіації, страхування відповідальності морського перевізника.

Для туристів актуальними є наступні види страхування: медичне страхування, ДМС, страхування від нещасних випадків, страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів, «Зелена картка», страхування багажу та іншого майна, страхування вантажів та багажу, страхування від скасування або переривання туру, страхування від ненадання або неповного надання туристичних послуг, страхування від невидачі візи, затримки літаків чи іншого транспорту при в'їзді/виїзді, страхування фінансових ризиків.

В межах дисертаційної роботи розглянуто наступні види страхування:

- добровільне страхування цивільної відповідальності власників наземного транспорту (включаючи відповідальність перевізника);
- добровільне страхування відповідальності власників повітряного транспорту (включаючи відповідальність перевізника);
- страхування відповідальності власників водного транспорту (включаючи відповідальність перевізника);
- добровільне страхування відповідальності власників водного транспорту (включаючи відповідальність перевізника);
- обов'язкове авіаційне страхування цивільної авіації;
- обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів;
- «Зелена карта»;

- страхування вантажів та багажу;
- майнове страхування;
- страхування медичних витрат;
- страхування від нещасних випадків.

Отже, переходячи, безпосередньо, до аналізу вітчизняного ринку СПТД в межах пов'язаних видів страхування, зазначимо, що обсяг чистих страхових премій по добровільному страхуванню цивільної відповідальності власників наземного транспорту (включаючи відповідальність перевізника) в Україні за період з 2008-2015 рр. зріс на 127,8 млн. грн., у відсотковому вимірі це становить – 177,8 %, що є позитивною динамікою для розвитку даного виду страхування (рисунок 1.12). Така динаміка пояснюється також тим, що страхувальник за умови вибору додаткової добровільної програми з цивільної відповідальності власників наземного транспорту може зменшити франшизу по основному договору страхування до 0 %, і як наслідок, це позитивно впливає на попит по даному виду страхування.

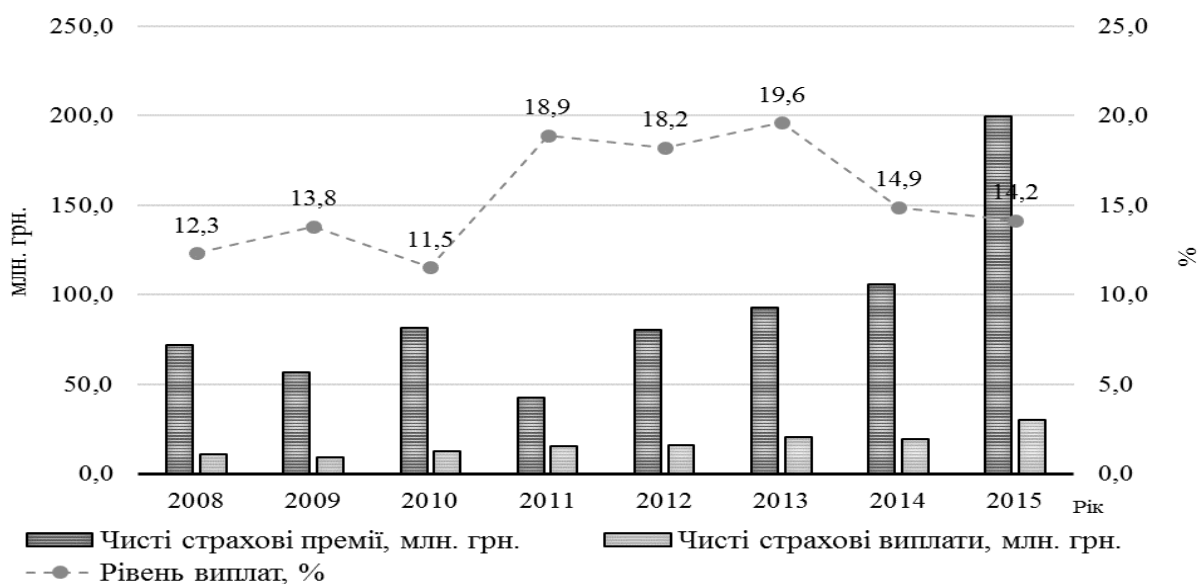


Рисунок 1.12 – Динаміка основних показників розвитку добровільного страхування цивільної відповідальності власників наземного транспорту (включаючи відповідальність перевізника) в Україні за період 2008-2015 рр.

Проте, не зважаючи на зростаючу динаміку обсягу чистих страхових премій з даного виду страхування, обсяг чистих виплат зростає досить повільно. За період 2008-2015 рр. обсяг чистих виплат по добровільному страхуванню цивільної відповідальності власників наземного транспорту (включаючи відповідальність перевізника) в Україні зріс всього на 19,2 млн. грн. Динаміка виплат має таку тенденцію, з одного боку, через необізнаність страхувальників, які порушуючи умови договору страхування не мають права на виплату, а з іншого, через недобросовісність деяких страховиків, які знаходять шляхи уникнення відповідальності за своїми зобов'язаннями. Рівень виплат протягом досліджуваного періоду зріс на 1,8 %, найбільше значення цього показника прослідковувалось у 2013 році та становило 19,6 %.

Переходячи до аналізу динаміки чистих страхових премій по добровільному страхуванню цивільної відповідальності власників повітряного транспорту (включаючи відповідальність перевізника) в Україні, зауважимо, що за період 2008-2015 рр. вона не є сталою. За 2008-2010 рр. обсяг чистих премій по даному виду страхування зріс майже у 14 разів, проте у період з 2010-2014 рр. їх обсяг знизився майже у 9 разів, в абсолютному вимірі зменшення становило 20,1 млн. грн. Проте у 2015 році показник знову збільшився до рівня 11,4 млн. грн. Такі коливання можуть бути пов'язані з тим, що характерною ознакою добровільного страхування цивільної відповідальності власників повітряного транспорту та загалом авіаційного страхування є значні страхові суми, визначені у валюті різних країн. Як наслідок, тарифи також залежать від курсу іноземних валют, тому коливання на валютному ринку стали причиною нестабільної динаміки чистих страхових премій (рисунок 1.13).

Обсяг чистих страхових виплат по добровільному страхуванню цивільної відповідальності власників повітряного транспорту (включаючи відповідальність перевізника) в Україні за період з 2008-2014 рр. залишається досить низьким, що має зв'язок з невеликою кількістю катастроф та аварій в

авіаційному просторі. За період з 2008-2015 рр. обсяг чистих виплат зріс всього на 23 тис. грн. При цьому рівень виплат не перевищував 7,8 %, та протягом досліджуваного періоду постійно коливався.

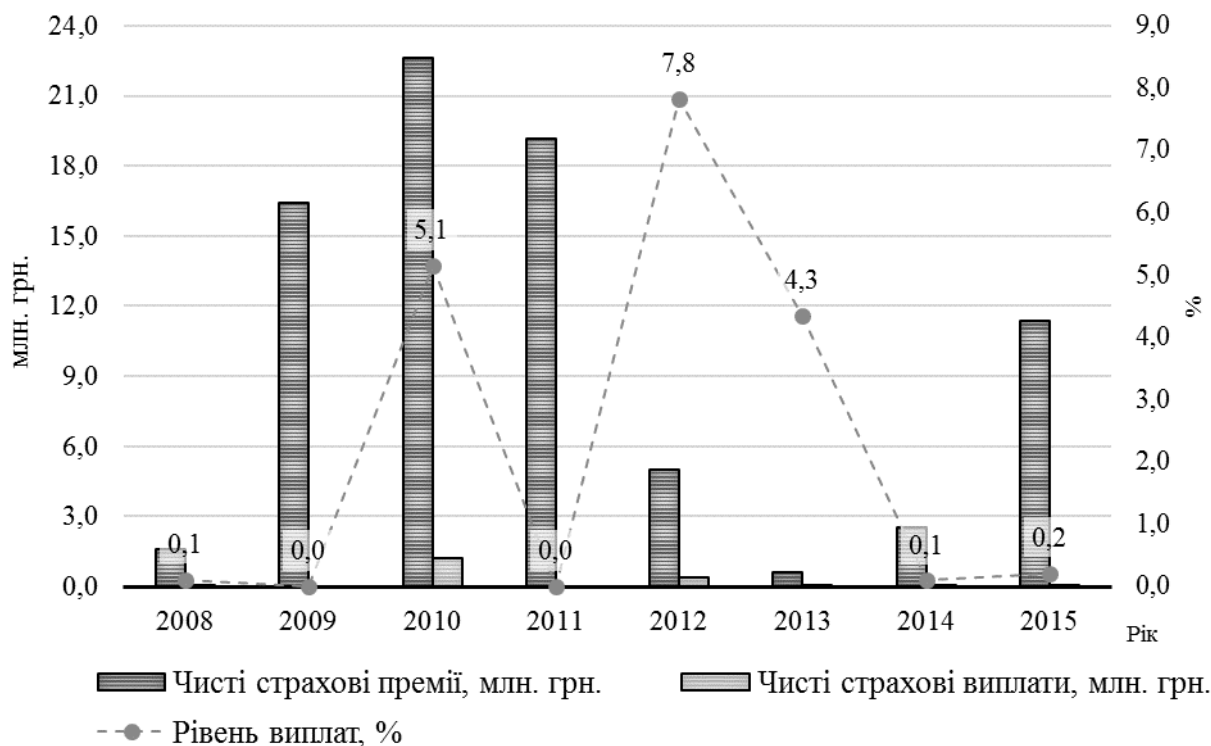


Рисунок 1.13 – Динаміка основних показників розвитку добровільного страхування відповідальності власників повітряного транспорту (включаючи відповідальність перевізника) в Україні за період 2008-2015 рр. [88]

Досліджуючи добровільне страхування цивільної відповідальності власників водного транспорту (включаючи відповідальність перевізника) в Україні, зазначимо, що динаміка обсягу чистих страхових премій по даному виду страхування за період з 2008-2015 рр. є спадною. Це пов'язано із високою вартістю даного виду страхування. Зменшення в абсолютному вимірі становить 1,8 млн. грн., у відсотковому вимірі – 22,6 %, що є негативним фактором розвитку добровільного страхування цивільної відповідальності власників водного транспорту (включаючи відповідальність перевізника) (рисунок 1.14).

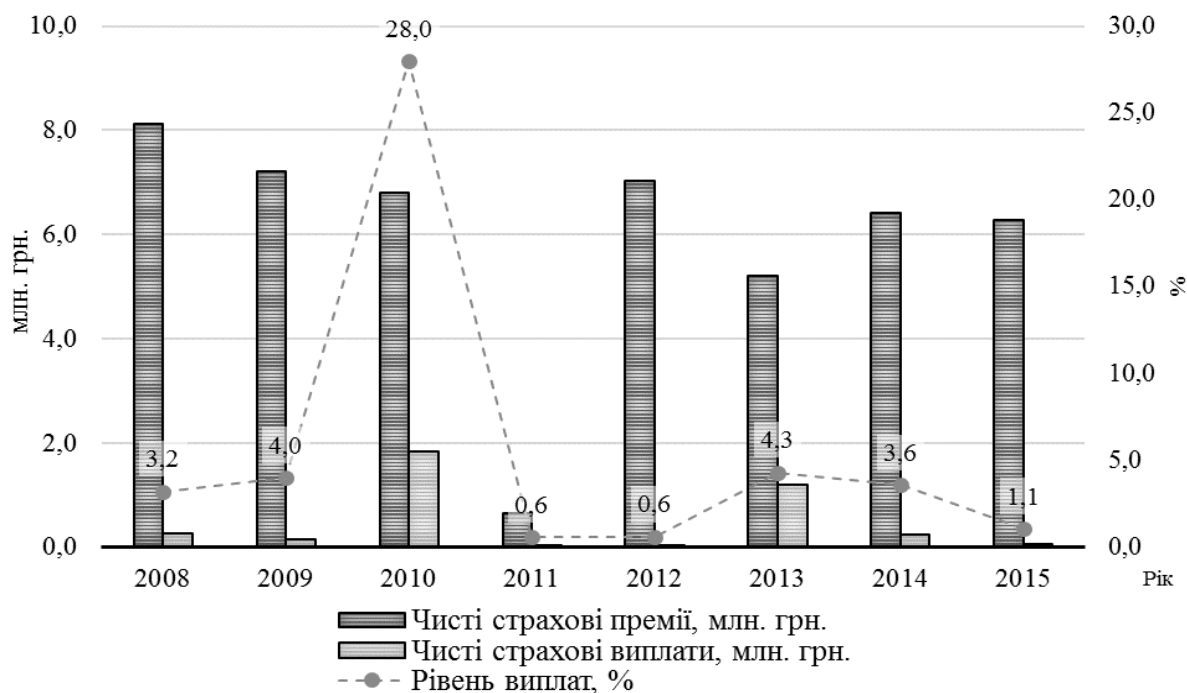


Рисунок 1.14 – Динаміка основних показників розвитку добровільного страхування відповідальності власників водного транспорту (включаючи відповідальність перевізника) в Україні за період з 2008-2015 рр. [88]

Обсяг чистих виплат по добровільному страхуванню відповідальності власників водного транспорту (включаючи відповідальність перевізника) за аналізований період також зменшується у зв'язку з невеликою кількістю страхових випадків. За період 2008-2015 рр. цей показник загалом зменшився на 191,3 тис. грн., порівнюючи з 2010 роком, коли обсяг виплат сягнув свого піку у 2014 році зменшення становить 96,26 %. Протягом усього досліджуваного періоду обсяг чистих страхових премій значно переважає обсяг чистих страхових виплат. Рівень виплат у 2015 році зменшився на 2,1 % порівняно з 2008 роком, однак максимальне значення було досягнуто у 2010 році і становило 28%. Така ситуація спричинена взяттям страховими компаніями у досліджуваному році об'єкту зі страховою сумою на рівні 44294045,7 тис. грн. та у результаті виникнення страхового випадку, з необхідністю виплати відшкодування у розмірі 1962 тис. грн.

Наступним видом страхування, який підлягає дослідженню є обов'язкове авіаційне страхування цивільної авіації в Україні. Так, обсяг чистих страхових премій по даному виду страхування за період з 2008-2015 рр. зростає. Збільшення за досліджуваний період в абсолютному вимірі становить 278,2 млн. грн., у відсотковому вимірі – 187,15 %, що є позитивним фактором для розвитку даного виду страхування. Позитивні тенденції простежуються завдяки обов'язковості даного виду страхування на законодавчому рівні, а також у зв'язку з подорожчанням іноземних валют по відношенню до української гривні, що прямо впливає на величину страхових тарифів (рисунок 1.15).

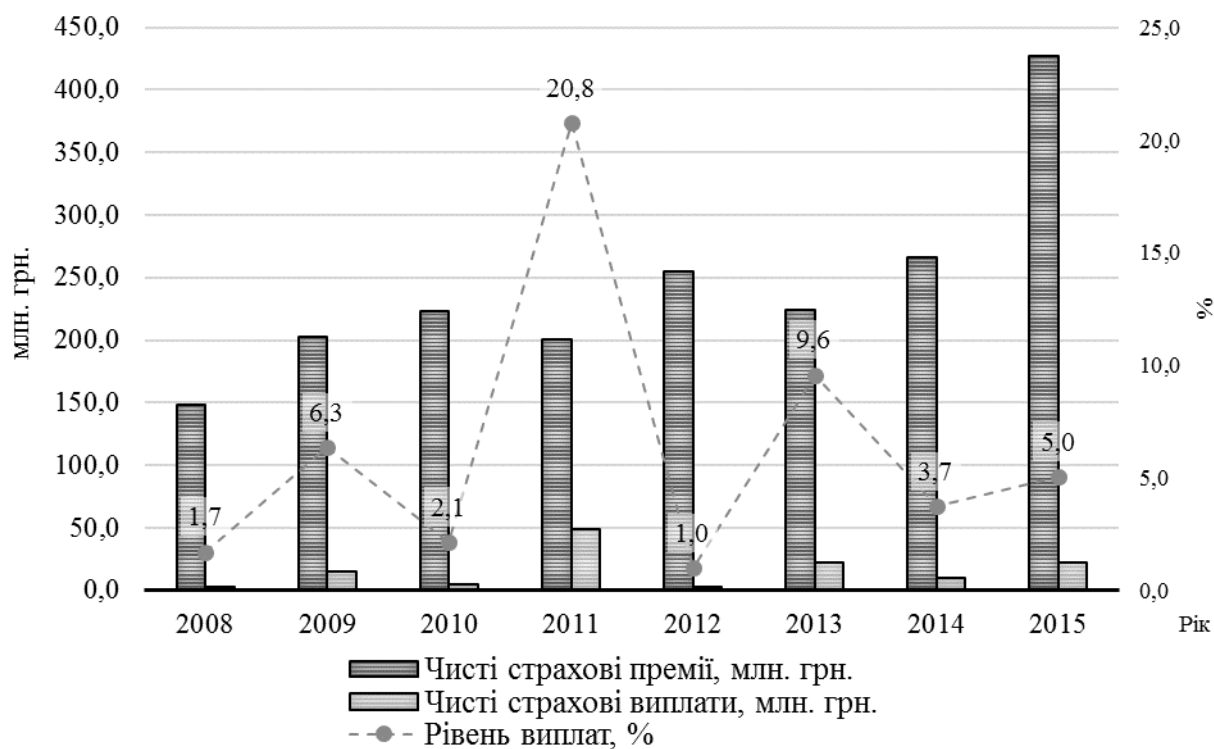


Рисунок 1.15 – Динаміка основних показників розвитку обов'язкового авіаційного страхування цивільної авіації в Україні протягом 2008-2014 рр. [88]

На противагу зростанню обсягу чистих страхових премій по обов'язковому авіаційному страхуванню цивільної авіації, обсяг чистих виплат по даному виду страхування відповідальності за аналізований період,



стрімко спадає. За період з 2011-2015 рр. обсяг чистих виплат зменшився на 25,8 млн. грн., у відсотковому вимірі зменшення становить майже 54 %. Протягом усього досліджуваного періоду обсяг чистих страхових премій значно переважає обсяг чистих страхових виплат, при чому рівень виплат коливається у межах 1,0-9,6 %. Виключенням став 2011 р. в якому значення даного показника становило 20,8%. Така ситуація спричинена виникненням страхового випадку із виплатою за окремим об'єктом суми у розмірі 46380,6 тис. грн., що становить приблизно 96 % усіх виплат у досліджуваному році.

Розглядаючи обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів в Україні, зазначимо, що обсяг чистих страхових премій в межах даного виду страхування за період 2008-2015 рр. збільшився 1,6 млрд. грн. Зважаючи на те, що даний вид страхування є обов'язковим для всіх власників транспортних засобів і також на те, що відсутність поліса по обов'язковому страхуванню цивільної відповідальності власників транспортних засобів є підставою для покарання у вигляді чималих штрафів, збільшення у відсотковому вимірі на 128 % є цілком закономірним (рисунок 1.16).

Динаміка чистих виплат по обов'язковому страхуванню цивільної відповідальності власників транспортних засобів за досліджуваний період також є зростаючою, причиною чого є значна кількість аварій. За період з 2008-2015 рр. даний показник загалом збільшився на 6 млн. грн. При чому рівень виплат має також зростаючу тенденцію та збільшився у 2015 році на 1,2 % порівняно з 2008 роком.

Доцільно також розглянути стан розвитку добровільного медичного страхування, адже цей вид страхування має істотне значення для туристів, оскільки одна з функцій добровільного медичного страхування полягає у забезпеченні компенсації медичних витрат застрахованої особи під час її перебування за кордоном.

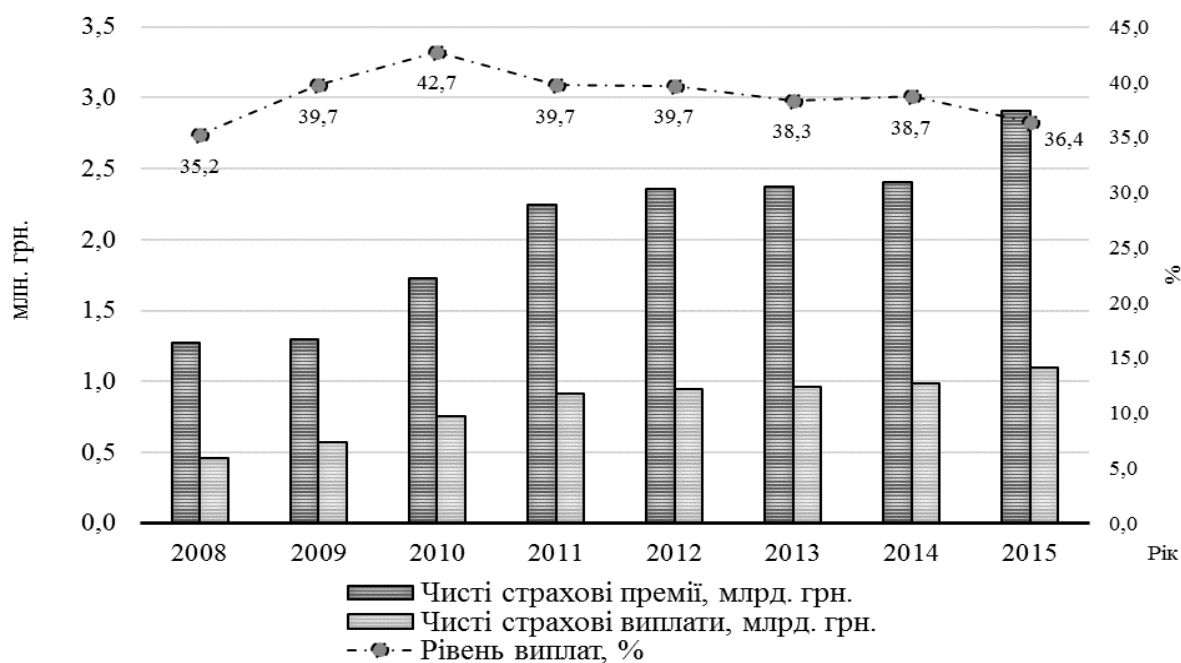


Рисунок 1.16 – Динаміка основних показників розвитку обов’язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів в Україні за період 2008-2015 рр. [88]

Динаміка чистих страхових премій по добровільному медичному страхуванню в Україні за період 2008-2015 рр. не є сталою. У період 2008-2010 рр. простежується збільшення даного показника, у 2011 р. спостерігається спад, у період з 2010-2013 рр. обсяг чистих премій знову збільшується, і у 2014 році – знову спадає, а у 2015 році досягає рекордного показника у розмірі 1862,1 млн. грн. Загалом тенденція є хвилеподібною протягом усього досліджуваного періоду. Даний вид страхування є відносно дорогим для населення, не кожен може собі дозволити придати страховий поліс, адже мінімальний страховий тариф інколи сягає 200 грн. на місяць з однієї людини, а мінімальна кількість застрахованих має бути від трьох осіб з однієї сім’ї. За останні вісім років обсяг чистих премій загалом зріс на 1225,8 млн. грн., у відсотковому вимірі збільшення становить 192,6 % (рисунок 1.17).

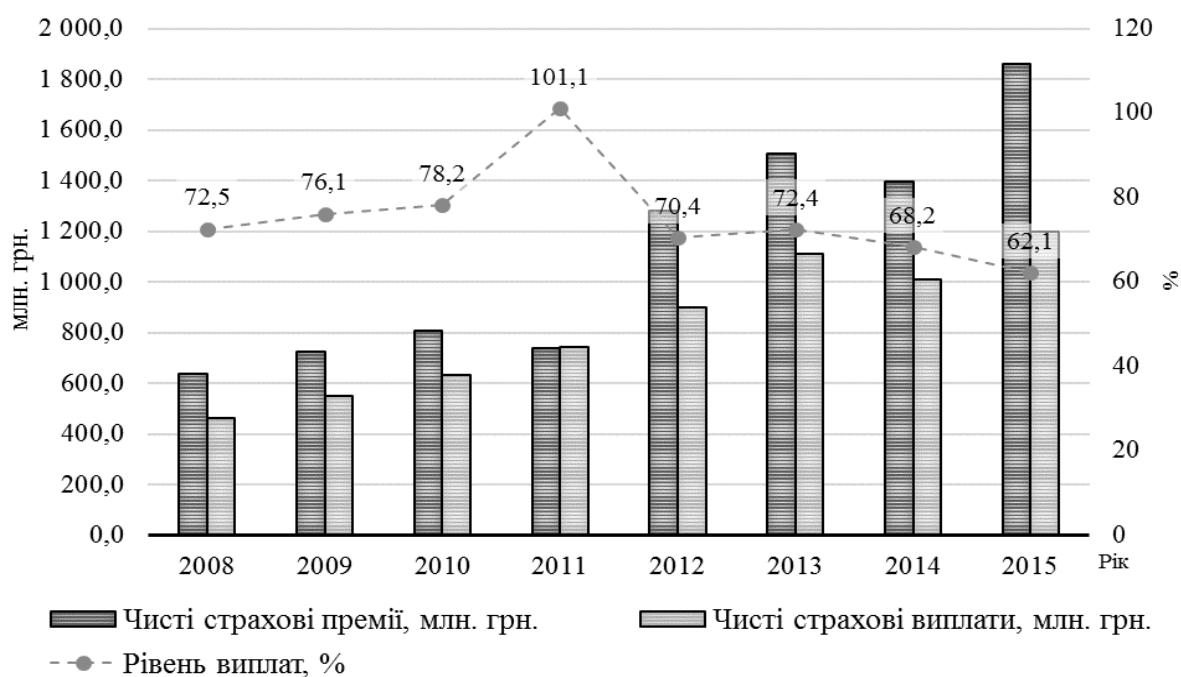


Рисунок 1.17 – Динаміка основних показників розвитку ДМС в Україні за період з 2008-2015 рр. [88]

Обсяг чистих страхових виплат дещо перевищував чисті страхові премії тільки у 2011 році. Перевищення становило 7,84 млн. грн. У всі інші роки зібрані чисті страхові премії значно перевищували виплати. Динаміка чистих страхових виплат протягом 2008-2015 рр. є зростаючою, проте у 2014 році обсяг виплат скоротився, зменшення становить порівняно з 2013 роком – 98,4 млн. грн.

Аналізуючи рівень виплат по добровільному медичному страхуванню в Україні за період з 2008-2015 рр., варто зазначити, що пік за даним показником спостерігався у 2011 році, його значення становило 101,1 %, що свідчить про перевищення виплат над зібраними страховими преміями і про те, що, зважаючи на екологію та рівень життя в Україні, здоров'я населення є незадовільним. У 2015 році даний показник зменшився на 39 % порівняно з 2011 роком, що свідчить про зменшення страхових виплат у цей період. Однак їх величина відзначається досить високим рівнем, порівняно з іншими

іншими видами страхування, але протягом досліджуваного періоду рівень виплат знизився на 10,4 %.

У межах аналізу ринку СПТД доцільно розглянути розвиток страхування по Зеленій карті, адже виїжджаючи за кордон на власному авто громадяни України повинні оформити даний поліс (рисунок 1.18).

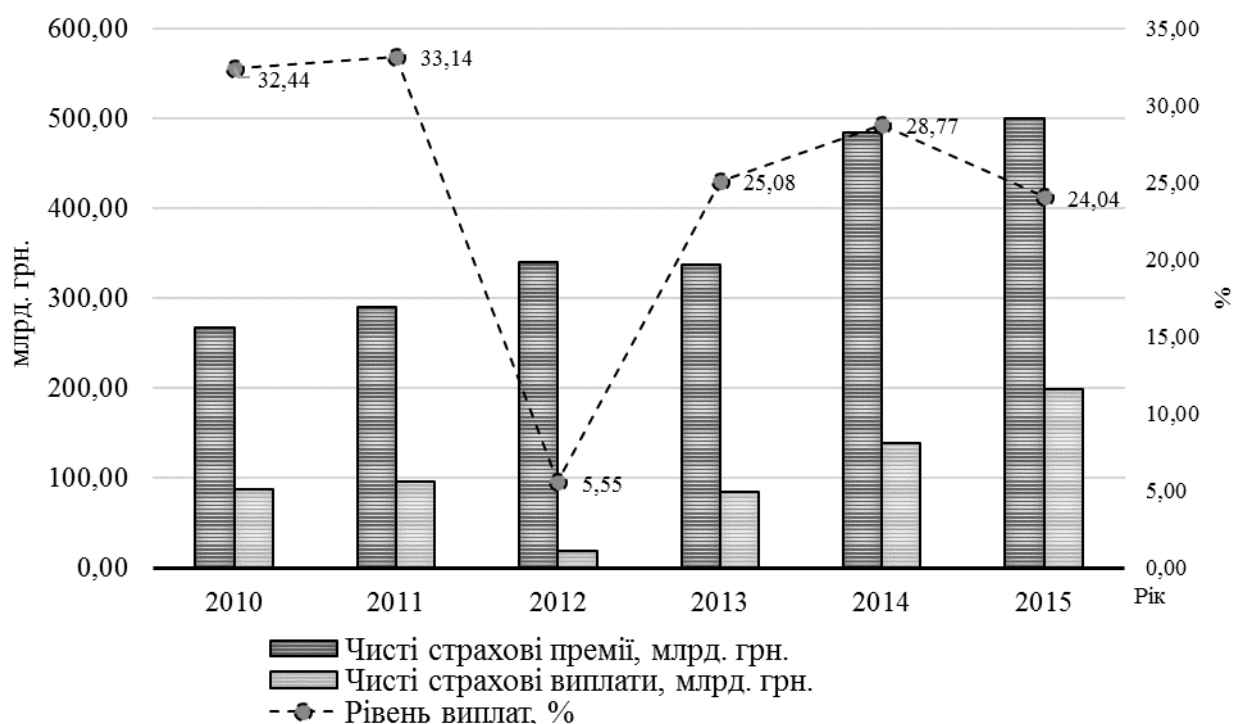


Рисунок 1.18 – Динаміка основних показників розвитку зі страхування по Зеленій карті в Україні за період з 2010-2015 рр.

Розглядаючи динаміку чистих страхових премій за даним видом страхування варто зазначити, що протягом досліджуваного періоду відбулося значне зростання показника на 212,22 %. Однак позитивна тенденція спостерігалася не весь час, так у 2013 році відбулося скорочення премій на 2,95 млрд. грн. порівняно з попереднім роком. Причиною такої ситуації є призупинення напрямку України на Євроінтеграцію та різка зміна валютного курсу, що значно вплинуло на купівельну спроможність громадян та їх можливість виїзду за кордон. Але уже у 2014 році показник зріс майже на 44 % та зберіг позитивну тенденцію у 2015 році, чому значною мірою

послугував виїзд українців за межі держави внаслідок ведення воєнних дій та анексії Криму, проте дані події неможливо трактувати як туризм.

Чисті страхові виплати в межах Зеленої карти до 2011 року зростали, однак у 2012 році знизились більше ніж в 5 разів, що пояснюється зменшенням кількості страхових випадків та сум відшкодувань. Обсяги чистих премій значно перевищують обсяги виплат, при чому рівень останніх протягом досліджуваного періоду не перевищує 34 %. Така ситуація створює недовіру серед населення стосовно недостатньої якості страхового продукту, заниження витрат страховиками та невчасне здійснення страхового відшкодування. Зокрема серед проблем 2012 року було невчасне виконання страхових зобов'язань у 461 випадку.

Досліджуючи страхування вантажів та багажу, зазначимо, що даний вид страхування показав нестабільну тенденцію протягом 2010-2015 років (рис. 1.19).

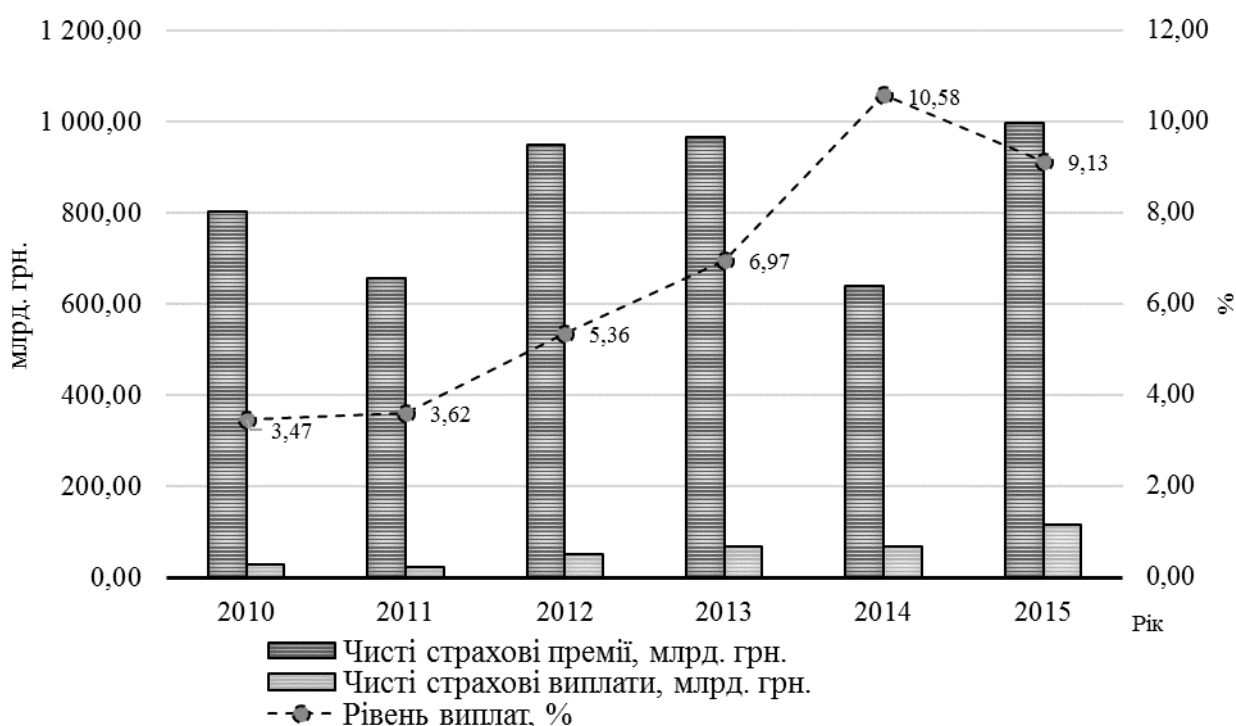


Рисунок 1.19 – Динаміка основних показників розвитку страхування вантажів та багажу в Україні за період 2010-2015 рр.[88]

Так, чисті премії страхових компаній за даним видом страхування у 2011 році і 2014 році зменшувались у порівнянні з попереднім роком на 18 % і 34 %, відповідно, та в результаті показник становив приблизно 157 % рівня 2010 року. При чому рівень виплат по страхуванню вантажів та багажу не перевищував 11%, хоча у 2015 році зріс на 5,66 %, порівняно з 2010 роком.

Досить актуальним напрямком в межах дослідження ринку СПТД є майнове страхування, адже до його специфіки належать наступні види ризику: ненадання чи неповне надання страхових послуг, скасування туру, передчасне повернення до країни проживання, протиправні дії третіх осіб (рисунок 1.20).

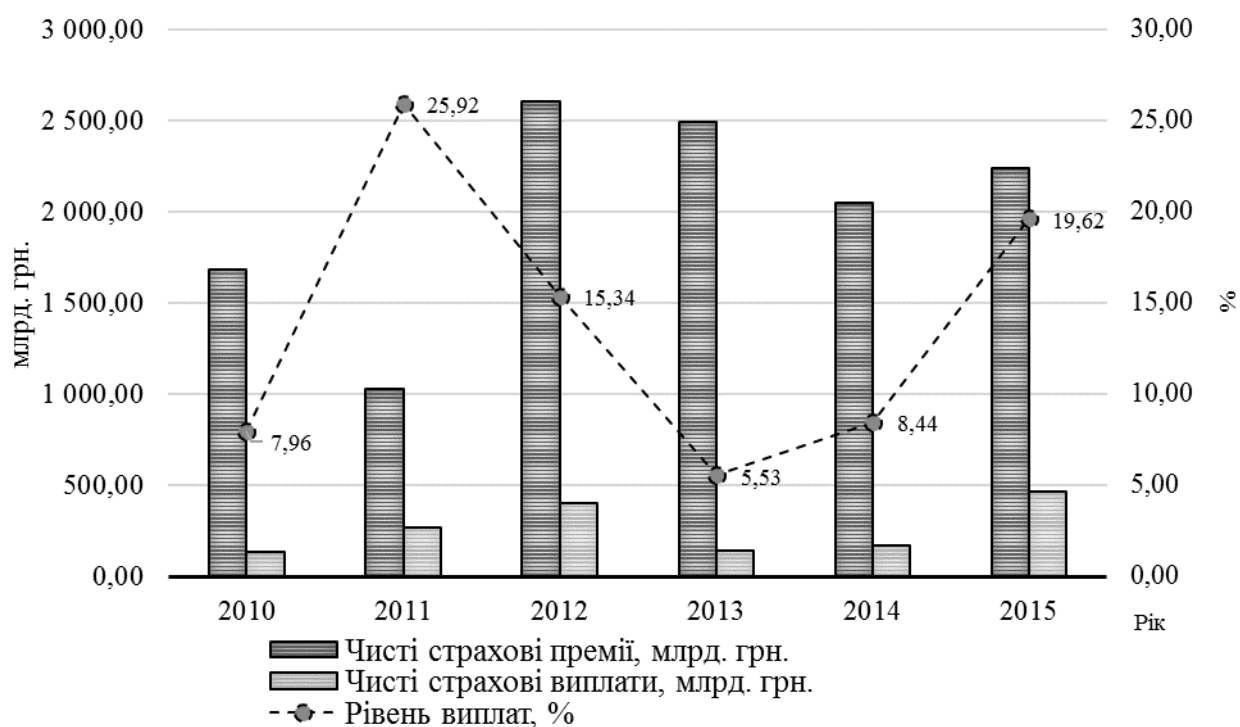


Рисунок 1.20 – Динаміка основних показників розвитку майнового страхування в Україні за період з 2010-2015 рр. [88]

Так, чисті страхові премії за даним видом страхування протягом досліджуваного періоду зросли на 507,28 млрд. грн., що у процентному співвідношенні становить 30,18 %. Проте найбільшого значення показник досяг у 2012 році та становив 2606,52 млн. грн. Обсяг чистих страхових

виплат по майновому страхуванню значно менший від обсягу платежів, проте спостерігається тенденція щодо їх нарощення протягом 2010-2015 рр., так темп приросту складає 220,82 %. Однак ці темпи зростання були уповільнені спадом показника на 262,12 млн. грн. у 2013 році. Найбільший рівень страхових виплат досягнутий у 2011 році і складав майже 26 %, коли чисті страхові премії, отримані страховиками були найменшими.

Виїжджаючи за кордон та оформлюючи туристичну візу, громадяни України повинні гарантувати свою безпеку. З цією метою вони мають оформити поліс на страхування медичних втрат (рисунок 1.21).

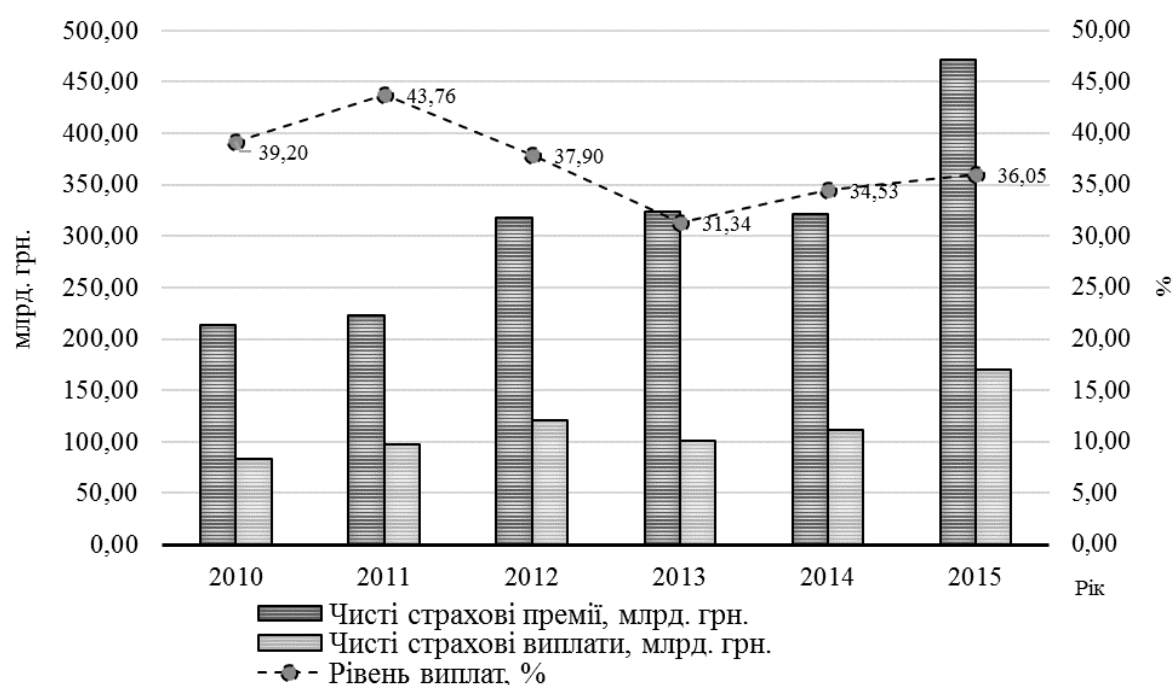


Рисунок 1.21 – Динаміка основних показників розвитку страхування від медичних втрат в Україні за період 2010-2015 рр. [88]

Протягом 2010-2015 рр. спостерігаються чіткі тенденції до зростання чистих страхових премій на 255,31 млн. грн., тобто темп приросту становить 119,38 %. При цьому чисті страхові виплати за даним видом страхування у 2013 році скоротились приблизно на 15 % порівняно з попереднім роком, однак у кінцевому результаті протягом досліджуваного періоду темп

приросту становив 101,75 %. Така тенденція свідчить про схильність українців до здійснення подорожей, та відповідно придбання полісів медичного страхування.

У структурі страхування від нещасних випадків деяка частина полісів належить туристам, які хочуть уберегти себе від можливості виникнення непередбачуваних ситуацій за кордоном, у зв'язку з цим оформлюють відповідні поліси (рисунок 1.22). Після піку отримання страховими компаніями чистих премій в межах страхування від нещасних випадків у 2013 році, відбувається їх скорочення майже на 56 %, однак порівняно з 2010 роком вони зросли в 1,27 разів. При цьому чисті страхові виплати протягом 2010-2013 рр. мали позитивну тенденцію та досягли значення 73,86 млн. грн., однак потім зменшились на 8,64 %. У результаті у 2015 році темпи приросту досліджуваного показника порівняно з 2010 роком становлять 86 %. Також спостерігається досить незначний рівень виплат, який протягом аналізованого періоду не перевищує 17 %. Така ситуація могла вплинути у зв'язку зі зниженням довіри населення до страхових компаній.

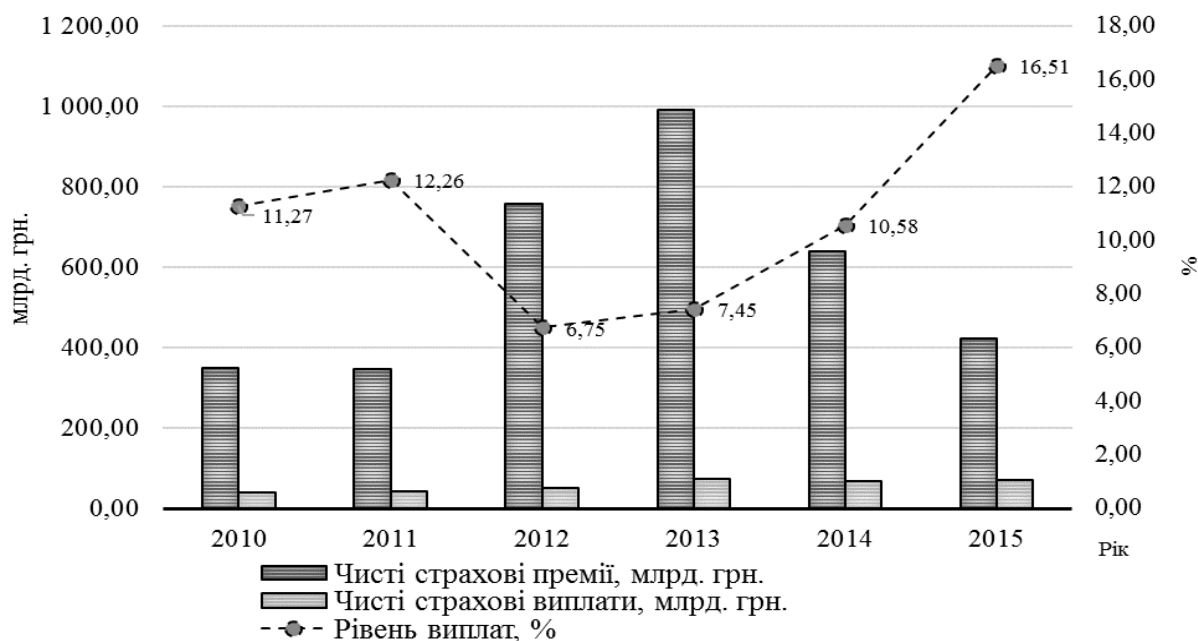


Рисунок 1.22 – Динаміка основних показників розвитку страхування від нещасних випадків в Україні за період 2010-2015 рр. [88]



Підводячи підсумок дослідженню ринку СПТД слід відмітити, що в даному секторі страхування спостерігається спад, що цілком закономірно, зважаючи на політичну та фінансову кризу в країні. На ринку СПТД спостерігається активність здебільшого страхових компаній з іноземним капіталом, адже вони є більш стійкі до внутрішніх криз України та надають більш якісні послуги. Разом з тим, саме активний відпочинок супроводжується високими ризиками.

Спад у СПТД також пов'язаний з тим, що кількість туристів, що відправляються з України за кордон, в порівнянні з 2014-м роком знизилась на третину, а з 2013-м роком – на 60-70 %, що в свою чергу пов'язано із загальним спадом платоспроможності населення України [3].

Внаслідок зниження обсягу зовнішнього туристичного ринку також в останні роки зменшується і ринок туристичного асистансу. За 2014 рік фахівці підрозділу туристичного асистансу компанії прийняли всього 7 643 звернення від подорожуючих за кордоном, що на 34 % менше, ніж в 2013 році [65].

Як підсумок, необхідно виділити фактори, що стримують розвиток страхування туристичної діяльності:

- необізнаність населення у сфері страхування туристичної діяльності;
- недовіра населення до страхових компаній унаслідок несвоєчасного і не в повному обсязі виконання зобов'язань перед страхувальниками;
- недосконала законодавча база у сфері страхування туристичної діяльності;
- недотримання страхового законодавства страховиками, що здійснюють страхування туристичної діяльності;
- низька платоспроможність населення, як наслідок зменшення кількості туристів, і зуження кола потенційних клієнтів для страховиків, що займаються страхуванням туристичної діяльності;

- вузький асортимент страхових послуг зі страхування у сфері туризму, що надаються клієнтам;
- обмежений обсяг страхового захисту у зв'язку зі спробами страховиків зробити страховий продукт більш дешевшим, і отримати більший прибуток за рахунок більшого обсягу наданих менш дорогих страхових послуг;
- низька якість страхових продуктів зі страхування туристичних ризиків, пов'язана зі спробами здешевлення страхових продуктів;
- несвоєчасне і не в повному обсязі виконання зобов'язань перед страхувальниками;
- недостатній професійний рівень спеціалістів, що працюють у страхових компаніях та надають послуги зі страхування туристів;
- низька кваліфікація працівників турфірм, що обирають страхові компанії з якими співпрацюють надалі за критерієм меншої вартості страхового продукту;
- відсутність ефективних захисних механізмів в туристичному секторі;
- загальний низький розвиток страхового ринку країни, непрозорість страхового ринку, неналежне інформаційне забезпечення страхової діяльності та відсутність досконалих рейтингів страхових компаній.

Відповідно до виділених проблем, існуючих на ринку страхових послуг в т. ч. страхових послуг у сфері туризму, пропонуємо наступні шляхи їх вирішення:

- підвищення рівня страхової культури населення за допомогою роз'яснювальних та консультаційних робіт;
- підвищення економічного розвитку та забезпечення політичної стабільності в країні;
- удосконалення нормативно-правової бази у сфері страхування та туризму, яка б відповідала міжнародним стандартам;

- розробка державної цільової програми науково-дослідних робіт у сфері підготовки висококваліфікованих кадрів для страхового ринку;
- створення захисних механізмів для туристів, наприклад, туристичних стабілізаційних фондів;
- загальне сприяння розвитку страхового ринку з боку держави.

Отже, туристичне страхування в Україні протягом дослідженого періоду характеризується негативною динамікою розвитку та наявністю перешкод до подальшого зростання. Окрім загальних факторів, негативний вплив на ринок туристичного страхування здійснює відхід міжнародних туристичних компаній з вітчизняного страхового ринку і банкрутство українських, що потребує відповідних реформ та заходів від Нацфкомфінпослуг та державної влади. Тому державні органи повинні сприяти розвитку діяльності безпосередньо туристичних фірм та нарощення стабільності та ефективності здійснюваної діяльності, що породжуватиме у громадян бажання користуватися їх послугами. Значна кількість туристів звертається саме до цих організацій, тому саме через них доцільно впливати на свідомість населення. Дані фірми можуть слугувати посередниками у інформуванні споживачів туристичних послуг щодо необхідності здійснення страхування, що сприятиме зростанню їх безпеки під час подорожі. Туристичні фірми у свою чергу також мають бути зацікавлені у такій схемі дій, адже це забезпечуватиме їх клієнтів у можливості отримання допомоги у разі виникнення страхового випадку. Це сприятиме розширенню кола клієнтів, адже знижує ризик виникнення несприятливих ситуацій, що значно впливає на вибір населення. Таким чином, забезпечити розвиток туристичного страхування можливо завдяки породженню у громадян думки про необхідність захисту свого майна та здоров'я під час подорожі з метою обмеження їх від непередбачуваних витрат.

## Висновки до розділу 1

У першому розділі «Теоретико-практичні засади розвитку СПТД» узагальнено наукове підґрунтя організації туристичної діяльності, а також практичні аспекти її здійснення в Україні, розроблено концептуальний підхід до розуміння системи СПТД, проаналізовано сучасний стан, проблеми та перспективи функціонування туристичного та страхового ринків України.

За результатами розділу зроблено наступні висновки:

1. Систематизація наукових поглядів щодо сутності та видів туристичної діяльності, а також дослідження організаційних, правових та економічних засад функціонування суб'єктів даної галузі дозволяє розглядати туристичну діяльність як вид економічної діяльності у сфері допоміжного обслуговування, пов'язаної з формуванням, просуванням і реалізацією туристичного продукту, що представляє собою комплекс послуг з організації та обслуговування подорожі, перевезення та розміщення здійснювані суб'єктами туристичної діяльності на платній основі відповідно до договору туробслуговування та регулюється законодавством з метою задоволення потреб споживачів туристичних послуг на мікрорівні та сталого соціально-економічного розвитку держави на макрорівні.

2. Визначено коло суб'єктів, які надають послуги туристичного характеру, а саме: підприємства з організації туристичних подорожей, підприємства з розміщення туристів; підприємства сфери харчування; підприємства сфери дозвілля і культури; транспортні підприємства; підприємства з організації відвідувань туристичних об'єктів.

3. Проаналізовано та проведено систематизацію теоретичних підходів щодо розуміння основних положень страхування у сфері туристичної галузі, в результаті чого виокремлено дві позиції: з одного боку страховий захист передбачає безпеку лише туристів, а з іншого – страхове покриття поширюється ще й на туристичні організації.

4. У роботі запропоновано розуміти СПТД як систему цивільно-правових та фінансово-економічних відносин між страховиками, страхувальниками та асистанс – компаніями (за умови міжнародного туризму), які виникають під час реалізації туристичного продукту щодо гарантування безпеки та захисту майнових інтересів споживачів туристичних послуг та інфраструктурних учасників, а також забезпечення стабільного функціонування компаній, що здійснюють туристичну діяльність, у випадку настання непередбачуваних подій різного походження.

5. Для гарантування безпеки і компенсації збитків у разі виникнення страхових випадків протягом подорожі туристам на страховому ринку представлено широкий асортимент страхових послуг. У роботі визначено процес здійснення СПТД з виокремленням основних суб'єктів страхових відносин, об'єктів, страхових ризиків та найбільш розповсюджених страхових продуктів у розрізі галузей страхування.

6. Аналіз сучасного стану та існуючого рівня розвитку українського ринку СПТД (в розрізі таких аспектів, як: його суб'єкти і об'єкти та динаміка основних показників) дозволив визначити його значну залежність від обсягів туристів, що від'їжджають за кордон; відсутність розвинутої інфраструктури і ефективних комунікацій між учасниками туристичної галузі; вузький асортимент послуг зі страхування туристичної діяльності та незначну місткість вітчизняних страховиків в даному сегменті страхування, і, як результат, неможливість страхових компаній нести відповідальність в межах значних за обсягами та різних за видами ризиків; низький рівень страхової культури туристів та невисоку якість послуг з асистансу.

7. Встановлені основні пріоритетні напрямки подолання проблем, що негативно впливають на функціонування та розвитку вітчизняного ринку СПТД: удосконалення нормативно-правової бази у сфері страхування та туризму, яка б відповідала міжнародним стандартам; підвищення рівня страхової культури населення за допомогою роз'яснювальних та консультаційних робіт; підвищення кваліфікації працівників страхового ринку

за допомогою активізації роботи Нацкомфінпослуг та саморегульованих організацій з цього приводу; створення захисних механізмів для туристів, наприклад, туристичних стабілізаційних фондів.

Основні положення даного розділу дисертаційної роботи опубліковано в роботах [131, 133, 134, 136].

## РОЗДІЛ 2

### МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ ЗАКОНОМІРНОСТЕЙ РОЗВИТКУ РИНКУ СТРАХУВАННЯ ПОСЛУГ, ПОВ'ЯЗАНИХ З ТУРИСТИЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

#### 2.1. Теоретико-методичні засади побудови механізму СПТД

Провівши аналіз стану розвитку туристичної діяльності в Україні та тенденцій становлення ринку страхування послуг пов'язаних з нею, особливої уваги в межах подолання проблем їх функціонування набуває формування теоретико-методичних засад побудови механізму СПТД. Розробка даного механізму забезпечить всебічне удосконалення зазначеного виду страхування та надасть можливість сформуванню необхідного середовища для виконання ним соціальної та економічної функцій, а також забезпечить мінімізацію ризиків держави в сфері подолання наслідків настання несприятливих подій різного роду.

Акцентуючи увагу на функціях механізму СПТД, слід зауважити, що його соціальна функція полягає в наданні власникам страхового полісу ефективних послуг з подолання наслідків несприятливих подій або відшкодування матеріальних збитків. Економічна функція, в свою чергу, обумовлює раціональну організацію бізнес-процесів страхової компанії і, як результат, підвищення рентабельності діяльності страховика. Крім того, справедливо зазначити, що досліджуваному механізму притамана регулююча функція, оскільки за рахунок його методів та інструментів відбувається управління процесом надання послуг в туристичній галузі, а також контроль за ефективністю їх страхування.

Таким чином, розробка механізму СПТД повинна базуватись на цільових орієнтирах для кожного з суб'єктів даного процесу. Тільки за даних умов запропонований механізм зможе виконати покладені на нього функції,

зокрема, та забезпечити подальший розвиток страхової галузі України в цілому.

Отже, для страхових компаній інструменти, форми та методи СПТД повинні забезпечувати зростання валових премій та рентабельності діяльності. Крім того, ефективний механізм реалізації СПТД буде стимулювати розширення суміжних видів страхування та забезпечувати синергетичний ефект від реалізації усього комплексу страхових продуктів. У той же час, для страхувальників, механізм СПТД повинен створити умови для надійного захисту їх майнових та особистих інтересів, а також забезпечити достатній рівень якості надання послуг. Паралельно з цим, ефективність функціонування даного механізму створює умови щодо своєчасної підтримки захисту страхувальників протягом усієї туристичної подорожі.

У межах роботи асисанс – компаній, запропонований механізм, повинен виконувати стимулюючу функцію, тобто формувати таку кон'юнктуру на ринку СПТД, щоб дані суб'єкти господарювання були зацікавлені в розширенні власних представництв та покращенні якості послуг, а, отже, й зберігали високий рівень конкурентоспроможності. Тільки за умови поступального розвитку ринку СПТД, відбувається паралельний розвиток суміжних ринків, яким в даному випадку виступає ринок асистансу.

Серед суб'єктів СПТД, присутні компанії, які, безпосередньо, забезпечують пряме виконання туристичної послуги, до них відносяться: туристичні фірми, готелі, авто і авіаперевізники та інші. Аспекти, які повинен враховувати досліджуваний механізм в межах даних суб'єктів СПТД, є формування засад ефективного страхування всіх видів їх діяльності з метою забезпечення стабільного функціонування економічних агентів у випадку настання страхових випадків. Так, наприклад, пошкодження автобусу, літака чи майна готелю може суттєво вплинути на весь комплекс послуг, що бажає отримати турист під час відпочинку, отже страховий захист



даних об'єктів також виступає елементом формування ефективного механізму СПТД.

Розробка ефективного механізму СПТД має вагоме значення і для держави, так повноцінне виконання страховими компаніями взятих на себе зобов'язань перед страхувальниками підвищує захищеність населення, а також нівелює ризик, який може виникнути в результаті збільшення державних витрат спрямованих на подолання наслідків реалізації несприятливих подій. Крім того, ефективне функціонування інших суб'єктів даного процесу забезпечує формування доданої вартості в економіці, тобто стимулює зростання ВВП та наповнення дохідної частини бюджету.

На основі вище зазначеного, запропоновано провести формалізацію концептуальних засади механізму СПТД (рисунок 2.1).

Проводячи детальний аналіз усіх складових механізму СПТД необхідно зазначити, що поряд з досліджуваними цільовими орієнтирами, він складається з чотирьох рівнів. Так можна виокремити:

- нормативно-правовий рівень, який включає закони, підзаконні акти та розпорядження законодавчої та виконавчої влади, що пов'язані зі страхуванням туристичної діяльності. Увесь комплекс нормативно-правових документів утворює правову основу діяльності страхових компаній на ринку СПТД та повинен забезпечувати рівні конкурентні умови для його учасників;
- організаційно-управлінський рівень, який охоплює види елементів організаційної структури страховика, їх рівні, ієрархію підпорядкування менеджерів, а також систему навчання персоналу;
- інформаційно-технологічний рівень, що включає новітні розробки продажу товарів та послуг, а також системи автоматизації фінансової, інвестиційної та операційної діяльності страхової компанії;
- функціональний рівень, що охоплює важелі впливу, методи та інструменти реалізації СПТД.

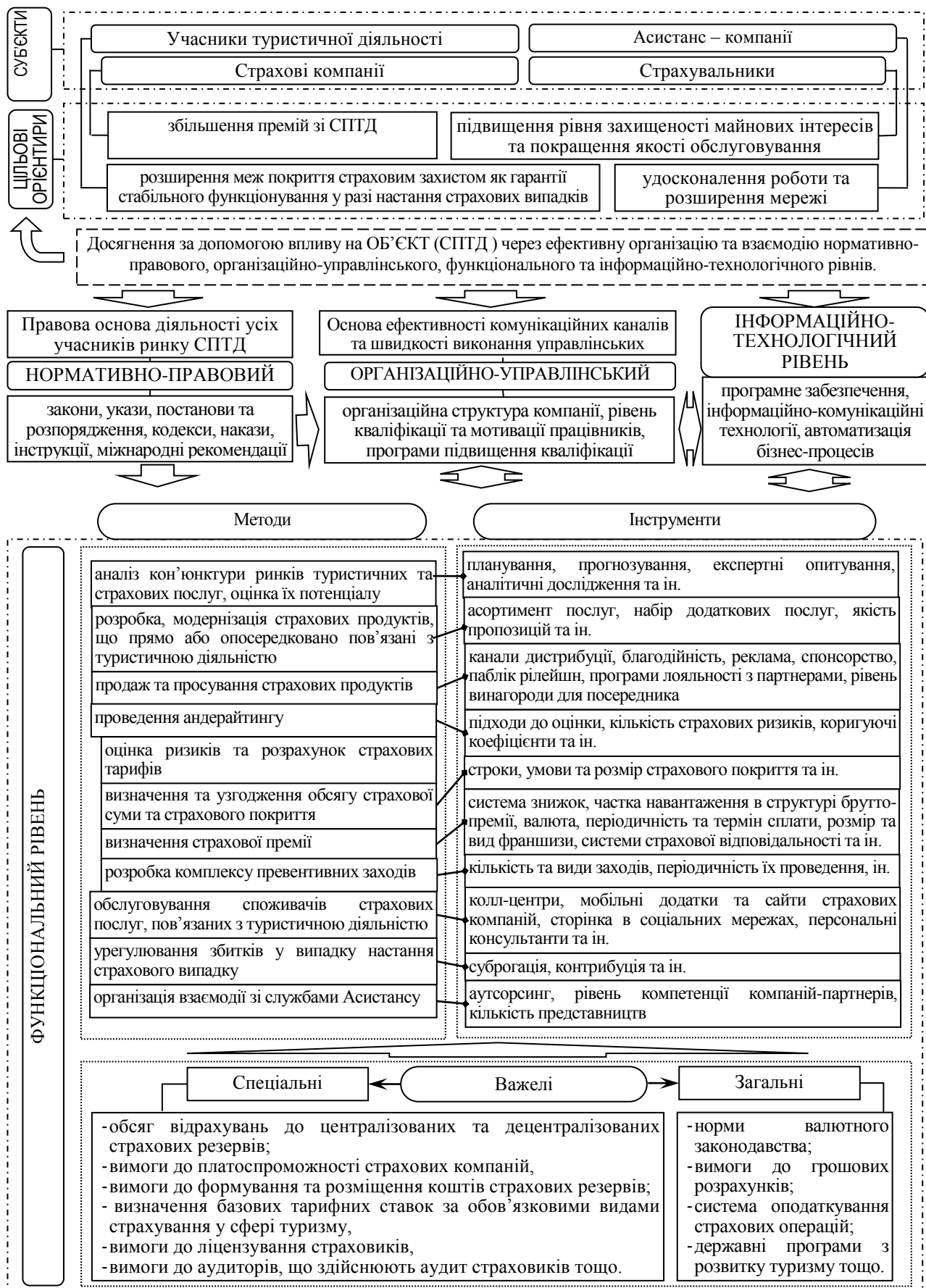


Рисунок 2.1 – Концептуальні засади механізму СПТД

Розглядаючи кожен з чотирьох рівнів механізму СПТД, зауважимо, що найбільш складним є функціональний рівень, який складається з багатьох методів, інструментів їх реалізації та важелів впливу, які поділяються на спеціальні та загальні. У свою чергу, нормативно-правовий рівень виступає основою для побудови будь-якого механізму, оскільки формує умови реалізації страхової діяльності та можливість її поширення. Два інших рівні: інформаційно-технологічний та організаційно-управлінський виступають додатковими, але не менш важливими елементами механізму СПТД, які забезпечують йому комплексний характер та високий рівень ефективності.

Отже, в першу чергу, механізм СПТД, повинен формуватися на основі існуючої нормативно-правової бази та бути адаптивним до її можливих змін в майбутньому. Тільки за умови врахування існуючих положень законодавчої бази з приводу СПТД, усі його суб'єкти зможуть функціонувати без ризику втрат власної стабільності по причині санкцій з боку контролюючих органів, а також формувати правову фінансову систему. Безперечно, в умовах вітчизняної економіки, актуальності набуває не повне виконання усіх нормативно-правових вимог зазначених в законодавчих актах, а тільки їх додержання в рамках збереження фінансової стійкості суб'єктів господарювання. Тобто, максимальне використання оптимізаційних інструментів фінансового та податкового менеджменту. Це пов'язано з тим, що система державного регулювання страхової діяльності в Україні зокрема, та економіки в цілому, знаходиться на стадії реформування, трансформації і розвитку та виконання всіх вимог законодавства повинно відбуватись в межах максимальної оптимізації фінансових та адміністративних процесів між державною та економічними агентами. Повноцінне дотримання існуючих вимог законодавства, які дуже часто вступають в протиріччя одна з іншою, знижують конкурентоспроможність страховиків. Це призведе до поступової трансформації нормативно-правової бази та її поступального приведення до стандартів ринкової економіки.

У даний момент, функціонування суб'єктів, задіяних у СПТД, регламентується наступними базовими законами:

– Закон України «Про туризм» передбачає, що обов'язковою умовою туристичної діяльності є забезпечення туристів медичним страхуванням та страхуванням від нещасних випадків, яке оформлюється суб'єктами даного виду діяльності за допомогою угод із страховиками. При цьому туристи можуть самостійно укласти страхові поліси з подальшим підтвердженням їх наявності перед суб'єктами туристичної діяльності [145].

– Закон України «Про порядок виїзду з України і в'їзду в Україну громадян України» передбачає, що громадянин України має бути застрахованим з метою створення умов, що забезпечують йому відшкодування витрат, які пов'язані з надзвичайними ситуаціями під час перебування за кордоном [143].

– Закон України «Про страхування» встановлює обов'язковим страхування в Україні відповідальності суб'єктів туристичної діяльності за шкоду, заподіяну життю чи здоров'ю туриста або його майну [144].

Справедливо зауважити, що вищеописані закони передбачають лише обов'язок туриста щодо оформлення відповідного договору, в той же час, детальний механізм процедури його провадження страховиками та права і обов'язки суб'єктів даної сфери, відсутні. Даний факт, обумовлює ускладнення розробки ефективного механізму СПТД, оскільки вимагає від суб'єктів даного процесу працювати в неконтрольованому правовому полі. Виходячи з цього, актуальності набуває проведення, в межах даної роботи, окремого дослідження щодо удосконалення державного регулювання процесу СПТД, яке буде здійснено надалі.

Переходячи до формалізації взаємозв'язків на функціональному рівні механізму СПТД, зауважимо, що він стосується, в своїй більшості, бізнес-процесів тільки страхової компанії. Так, діяльність страховика в межах активізації продажів певного виду страхування та, відповідно, побудови ефективного механізму його реалізації, повинно починатись з аналізу

кон'юнктури ринку, в нашому випадку, ринку СПТД, а також оцінкою потенціалу його росту. На основі, аналітичних досліджень з використанням економіко-математичного моделювання, а також прогнозування та планування, визначаються ключові параметри доцільності формування і подальшого впровадження механізму СПТД. Даний інструментарій дозволяє встановити рівень перспективності того чи іншого виду страхування, а також сформуванати комплексне бачення подальшої стратегії розвитку страхової компанії в межах розвитку новітніх напрямків діяльності чи продовження існуючих. У межах останнього твердження щодо розвитку вже існуючих видів страхування, доцільно зауважити, що значної актуальності набуває модернізація страхових продуктів та розробка супутніх додаткових послуг. Це надає можливість не тільки покращити наявні страхові продукти та послуги, але й здійснити якісну трансформацію системи маркетингу страхової компанії. Вагомим елементом покращення системи маркетингу страхувальника є удосконалення системи продажу та просування страхових продуктів за рахунок диверсифікації каналів збуту, корпоративної соціальної відповідальності бізнесу, а саме благодійності, спонсорства і т. п., програм лояльності з партнерами, стимулювання роботи персоналу з продажу та інше.

Жодний механізм в страхуванні не залишається без такого елемента, як андеррайтинг, саме ефективна система оцінювання ризиків настання несприятливих подій різного роду виступає основою стабільної та прибуткової діяльності страхової компанії. Тільки на основі виваженої тарифної політики, з математично обґрунтованою методикою розрахунку ціни на страхові продукти, вірного узгодження обсягу страхової суми та страхового покриття, а також адекватного визначення сум страхових премій, страхова компанія може розраховувати на раціональну андеррайтингову політику. Інструментами в межах реалізації даного методу повинні виступати:

– знижки до страхової премії у разі страхування значних за обсягами ризиків, продовження терміну дії договору страхування, наявності інших діючих страхових полісів з однієї й тією ж самою страховою компанією;

– частка навантаження в бруто-преміях, тобто змінюючи рівень відрахування на формування прибутку страхової компанії, оптимізуючи обсяг витрат на створення фонду превентивних заходів та обсяг адміністративних витрат можна сформуванати певні преференції в системі ціноутворення на послуги зі СПТД;

– франшиза, встановлюючи її розмір (по окремому страховому випадку, групі страхових випадків, в цілому по договору страхування) та вид (умовна та безумовна) страхова компанія визначає ймовірність настання страхового ризику та обсяг страхового відшкодування;

– системи страхової відповідальності, будучи ключовим параметром при укладанні договору страхування, визначають розмір, умови й методичку здійснення страхового відшкодування. У контексті СПТД можуть використовуватися різні системи страхової відповідальності: система дійсної вартості, система першого ризику, система пропорційної відповідальності, система граничної відповідальності та інші.

Суттєве значення в системі андеррайтингу займає розробка комплексу превентивних заходів зміст яких полягає у дослідженні середовища перебування страхувальника та попередженні настання несприятливих подій з ним. Ці дії спрямовані на зменшення збитків застрахованої особи і, відповідно, скорочення розмірів компенсації потерпілому; викриття несприятливих ситуацій і осіб, до яких може бути спрямований регресний позов.

Завершальним елементом функціональної структури механізму СПТД є обслуговування споживачів СПТД та урегулювання збитків у випадку настання страхової події. У разі виникнення події, яка передбачена договором страхування, потерпілий може звернутися до колл-центрів, персональних консультантів та повідомити про ситуацію, використати

мобільні додатки та сайти страхових компаній, сторінки в соціальних мережах та інше, отримавши повну та своєчасну інформацію щодо необхідних дій пов'язаних з нівелюванням ризику.

Оформивши відповідні документи, застрахована особа отримує відшкодування або допомогу від страхової компанії, однак це не означає уникнення від відповідальності справжніх винуватців події, якщо такі існують. Страховик може у судовому порядку стягнути у винної особи суму, яка знаходиться у межах виплаченої потерпілому. У випадку, якщо один і той же предмет є об'єктом страхування у декількох страхових компаніях, то вони можуть розділити між собою збитки.

Окрему увагу в межах формалізації механізму СПТД необхідно приділити організації взаємодії страховика зі службами асистансу. Це пов'язано з тим, що зазначений вид обслуговування страхувальників характерний для даного виду страхування. Так, в своїй більшості, окремі асистанс – компанії обслуговують страхувальників протягом усього терміну договору страхування туристичної діяльності та несуть відповідальність за якісне обслуговування клієнтів в разі настання страхового випадку. Таким чином, не тільки надійні взаємовідносини між страховиком та аси станс – компанією мають значення, а й якість послуг, які надає асистанс компанії страхувальникам, оскільки це, безпосередньо, і виступає основою ефективного подолання наслідків настання страхового випадку.

Отже, як висновок до формалізації функціонального рівня досліджуваного механізму, на страховому ринку існує значна конкуренція, котра стимулює до вдосконалення страхових продуктів та підвищення якості наданих послуг. Досить складним аспектом є визначення ціни на СПТД, адже потрібно враховувати безліч факторів: кон'юнктурні зміни на страховому і туристичному ринках, готовність споживачів заплатити пропоновану вартість, нарощення клієнтів та отримання прибутку. Для цього необхідно здійснити оцінку ризиків, провести розрахунок страхових тарифів, узгодити розміри страхової суми, покриття та премії.

В межах реалізації елементів функціонального рівня механізму СПТД необхідно виділити важелі впливу на методи та інструменти його реалізації. Так, спеціальні та загальні важелі впливу створюють певні обмеження до реалізації тих чи інших методів або інструментів страхування. Для провадження суб'єктом господарювання страхової діяльності, державою передбачено виконання ряду обов'язкових умов. Для здійснення СПТД, страхова компанія має забезпечити наявність сплаченого статутного фонду. Його мінімальний розмір для страховика, який займається видами страхування відмінними від страхування життя, передбачається у сумі, еквівалентній 1 млн євро, а страховика, який проводить страхуванням життя – 10 млн євро. Також він зобов'язаний отримати відповідні ліцензії для здійснення своєї діяльності, які видаються Нацкомфінпослуг. Страховик має дотримуватися вимог до формування та розміщення коштів страхових резервів, які утворюються ним з метою гарантування майбутніх виплат страхових сум і страхового відшкодування. За обов'язковими видами страхування він зобов'язаний використовувати базові страхові тарифи, які встановлюються законами про обов'язкове страхування або органом виконавчої державної влади, що уповноважений законодавцем [144].

Крім того, при здійсненні СПТД і страхові компанії, і туристичні компанії повинні обов'язково дотримуватись норм валютного законодавства та вимог до грошових розрахунків. Дані вимоги сильно впливають на діяльність суб'єктів СПТД особливо в кризовий період. Обмеження, які встановлює держава з приводу обігу валюти, а саме ліміту її утримання на рахунках та обсягу операцій в валюті, не тільки ускладнюють роботу страховиків та особливо туристичних фірм, які безпосередньо розраховуються з закордонними контрагентами, а прямо впливають на їх фінансову стійкість спричиняючи необхідність використання оптимізаційних інструментів чи навіть тіньових схем. Вимоги до специфіки грошових розрахунків також впливають на ефективність діяльності суб'єктів СПТД, в



своїй більшості, вони вимагають залучення додаткових робітників до обслуговування даного процесу, що збільшую витрати.

Значний вплив на елементи функціонального рівня досліджуваного механізму здійснюють податкові важелі управління економічними процесами з боку держави. В цілому система оподаткування страхових компаній протягом всієї історії незалежної України, була окремим питанням. Тривалий час, страховики оподатковувались за пільговою системою в розмірі 3% валових премій, а страхування життя взагалі не оподатковується. Крім того, база оподаткування зменшується на обсяг премій переданих у перестраховання. Все це створювало преференційні умови розвитку страхової галузі та актуальність роботи зі страховими компаніями контрагентів, які мають змогу зменшувати базу оподаткування податком на прибуток за рахунок віднесення витрат на страхування на валові витрати. Проте з 2015 р страхові компанії сплачують 18 % податку з прибутку та 3 % від розміру доходу, отриманого від страхової діяльності [130]. Безумовно, ускладнення процедури оподаткування страховиків та підвищення податкового навантаження на їх діяльність не може не вплинути на механізм страхування будь-яких послуг, в цілому, та СПТД, зокрема. Таким чином, на даному проміжку розвитку страхової галузі держава повинна зважити всі позитивні та негативні сторони оподаткування страхової діяльності та, можливо, розширити перелік страхових послуг за нульовою ставкою оподаткування, включивши туди СПТД, оскільки це є пріоритетним та мало розвинутим на даний час видом страхування.

На активізацію СПТД впливає наявність державних програм з розвитку туризму. Дані програми не стільки можуть якимось чином фінансово підтримати певні проекти, але мають змогу створити привабливі умови для розвитку туризму в Україні і, як похідного від цього, розширити можливості страхування різних послуг, пов'язаних з туристичною діяльністю.

Всі вищерозглянуті обмеження та важелі можуть по різному впливати на СПТД – як активізувати дану діяльність, так і створити додаткові

перешкоди для її розвитку. Тому, державні органи влади повинні враховувати всі аспекти розвитку суб'єктів страхової діяльності на всіх рівнях.

Розглядаючи організаційно-управлінський рівень механізму СПТД, зазначимо, що даний рівень відіграє різну роль на різних етапах становлення страхових компаній, в цілому, та розвитку кожного з видів страхування, зокрема. Так залежно від обсягу страховика, а саме від його територіальної поширеності та спеціалізації (або тільки ризикове страхування, або тільки страхування життя, чи надання комплексних послуг) буде відрізнятися та ускладнюватися його організаційно-управлінська структура. Для регіональних страховиків організаційна структура є спрощеною та спрямованою на багатопрофільність складових підрозділів. В той же час, управлінська складова даного рівня механізму СПТД не залежить від обсягу компанії, оскільки компетенція та професіоналізм страхових менеджерів повинен бути на високому рівні в будь-якому випадку.

Паралельно з цим, для закордонних страхових компаній, організаційно-управлінський рівень механізму СПТД має набагато більшу значимість ніж для вітчизняних страховиків. Міжнародні компанії приділяють значну увагу корпоративному управлінню, витрачають на це значний обсяг власного бюджету, будують багаторівневу організаційну та управлінську структури з детальною градацією функцій кожного підрозділу або департаменту та повноваженнями відповідальних осіб. В умовах вітчизняного ринку страхових послуг, організаційно-управлінський рівень досліджуваного механізму повинен забезпечувати комплексну систему представлення, реалізації та підтримки СПТД від етапу продажу страхового полісу до етапу відшкодування збитків в разі настання страхового випадку.

За умови незначних обсягів даного виду страхування в страховому портфелі організаційно-управлінська структура його надання повинна бути раціонально побудована та вбудована в загальну структуру надання послуг зі страхування. Виділення окремого підрозділу, чи групи страхових агентів

та менеджерів, що будуть займатись тільки даним видом страхування, за умови незначної його частини в загальному страховому портфелі, недоцільно. Крім того, діяльність страховика повинна бути постійно направлена на розширення всіх векторів діяльності та збільшення будь-якого з видів страхування, особливо такого перспективного, як СПТД. В межах останнього твердження, суттєвого значення для страхової компанії в процесі СПТД набуває етап своєчасного розширення діяльності в цій сфері, а отже і його організаційного, а також кадрового забезпечення. Відсутність паралельної, з розширенням діяльності страховика, трансформації організаційно-управлінського рівня механізму страхування призводить до суттєвого зниження ефективності діяльності компанії. Це відбувається в наслідок надмірного завантаження працівників страхової компанії різною роботою, збільшення функціональних обов'язків страхових агентів та менеджерів страховика, а також відсутністю нових підрозділів необхідних при розширенні діяльності компанії, наприклад підрозділи асистансу, превенції, ризик менеджменту, актуарних розрахунків і т.д.

Кадрове питання також дуже актуально в межах формування ефективного механізму СПТД. Необхідно зауважити, що страхові компанії у своєму штаті повинні мати кваліфікованих працівників, які добре орієнтуються та знають усі нюанси СПТД, можуть підібрати для подорожуючого найбільш оптимальну програму, яка відповідає умовам та території поїздки. Для цього компанії мають періодично забезпечувати своїх працівників різноманітними програмами підвищення кваліфікації, адже з плином часу виявляються нові проблеми, з якими стикаються туристи. Доцільності набуває як організація ефективної роботи страхових агентів та брокерів, які здійснюють продаж страхових продуктів, пов'язаних зі страхування туристичної діяльності, так і формування висококваліфікованих менеджерів, які здійснюють підтримку страхового договору протягом усього терміну його дії, поточне консультування клієнтів та урегулювання збитків в

разі настання страхового випадку. Важливим аспектом організаційно-управлінського рівня механізму СПТД є процес попередження ризику та асистанс. Так, превентивні заходи в межах СПТД, особливо актуально зважаючи на значну кількість явищ та подій, можуть призвести до настання страхового випадку. В своїй більшості, детальному дослідженню повинні підлягати здоров'я страхувальників, технічний стан транспортних засобів, умови зберігання майна, репутація туристичної фірми і фірм, що, безпосередньо, здійснюють надання туристичних послуг та інші.

Досить важливо щоб в організаційній структурі страхової компанії було передбачено відповідальну особу, на яку покладатимуться обов'язки страхування туристів та їх координування у разі виникнення проблем, передбачених договором страхування. Позитивним аспектом для страхової компанії може стати створення підрозділу асистансу, оскільки це забезпечує високу якість обслуговування клієнтів та швидке реагування на їх проблеми. В свою чергу, дані заходи призводять до підвищення довіри з боку клієнтів до страхових компаній та туристичних організацій, які з ними співпрацюють. Але більшість компаній не можуть фінансово собі цього дозволити та співпрацюють з асистуючими компаніями, для яких надання оперативної (медичної, технічної, фінансової, юридичної та іншої) допомоги застрахованим є основним видом діяльності [69].

Таким чином, організаційно-управлінський рівень механізму СПТД виступає необхідною складовою ефективної роботи всієї страхової компанії. Кожний вид діяльності страховика та кожний вид страхування всебічно залежить від своєчасності застосування певних дій та компетенції персоналу. Організаційна структура, яка забезпечує не тільки оперативність діяльності страховика та диверсифікацію виконання робіт, але й систему підпорядкованості персоналу, дозволяє досягти високого рівня відповідальності агентів і менеджерів страхової компанії перед керівництвом та власниками. Це в результаті призводить до покращення системи

управління страховою компанією, підвищення її гнучкості та рівня якості надання послуг клієнтами.

Визначальну роль в сучасних умовах інформаційного суспільства відіграють новітні технології. В останні десять років інноваційні розробки повністю змінили процес виробництва товарів і реалізації послуг, особливості їх продажу та розповсюдження, а також специфіку побудови фінансової системи країн світу. Спроможність транзакції фінансових ресурсів між різними країнами за декілька секунд, отримання будь-якої інформації за допомогою комп'ютера та інших інформаційних приладів, а також багато інших можливостей, які пришвидшують операції та розширюють спектр управлінських дій спричинили кардинальну трансформацію організації економічної діяльності суб'єктів господарювання та населення [112].

Досліджуючи дану особливість сучасних фінансових відносин в межах інформаційно-технологічного рівня механізму СПТД зауважимо, що іт-технології, в своїй більшості, впливають на можливість обробки даних про страхові випадки та страхувальників, а також на канали продажу страхових послуг. Так, розглядаючи даний рівень в межах СПТД зазначимо, що на основі даних про страхувальників, а саме їх так званої «страхової історії», страхова компанія, в першу чергу, визначає можливість шахрайських дій клієнта, які він може здійснити в майбутньому. Інформація про таких страхових злочинців формується всіма страховими компаніями в певній базі даних. Крім того, новітні аналітичні програми дозволяють проводити визначення рівня ризику по тим чи іншим видам страхування послуг, що значно збільшує рівень адекватності актуарних розрахунків та зменшує ймовірність втрати фінансової стійкості страховиком в разі неадекватного визначення страхового тарифу. Вагому роль інформаційні технології відіграють і в сучасній системі обслуговування страхувальників, так клієнти за допомогою мобільних додатків мають можливість отримати необхідну

інформацію щодо вартості послуг, додаткового обслуговування та одержати он-лайн відповіді на запитання.

Безумовно, до інформаційно-технологічного рівня механізму СПТД необхідно віднести ще й сайт страховика, автоматизацію бізнес-процесів компанії, організацію кол-центрів та інше. Проте основний акцент, який повинен бути здійснений менеджментом страхової компанії в рамках побудови ефективного механізму СПТД на інформаційно-технологічного рівні це:

- використання можливостей інтернету на етапі продажу послуг зі страхування туристичної діяльності;

- застосування новітніх програм обробки даних з метою визначення імовірності настання страхових випадків за різних умов вхідної інформації на етапі визначення страхового тарифу;

- використання мобільних додатків з метою постійної підтримки страхувальників на етапі реалізації терміну договору страхування.

Таким чином, зауважимо, що інформаційно-технологічний рівень механізму СПТД виступає елементом підвищення ефективності всіх складових досліджуваного механізму, пришвидшує та оптимізує всі бізнес-процеси компанії, взаємодіючи з функціональним рівнем створює дієвий комплексний інструментарій результативної та стійкої роботи страховика і, як результат, формує новітні конкурентні переваги компанії.

Підводячи підсумок, справедливо зазначити, що всі розглянуті рівні механізму СПТД нерозривно пов'язані між собою і тільки за умови взаємоузгодженості та комплексності функціонування спроможні сформувати ефективний механізм роботи страхової компанії. Визначаючи базові аспекти розробленого механізму СПТД в Україні, особливої уваги заслуговують питання щодо:

- оцінювання потенціалу ринку СПТД, з метою адекватного вибору інструментів збільшення обсягів даного виду страхування в страховому портфелі;

- оцінювання рівня конкуренції на ринку СПТД, з метою встановлення стратегії поведінки страхової компанії на даному ринку;
- розробки особливої методики визначення тарифної ставки СПТД, з метою формування адекватної ціни на даний страховий продукт;
- рейтингування контрагентів (аси станс – компаній) з метою формування якісного обслуговування страхувальників на всіх етапах реалізації договору СПТД.

Таким чином, проведення математичної формалізації, по-перше, методики оцінювання кон'юнктури ринку СПТД та його привабливості, по-друге, методичні засади визначення рівня конкуренції на ринку СПТД, по-третє, модель визначення ціни договору СПТД; по-четверте, методика градації компаній з асистенсу, створить увесь початковий науково-методичний базис для ефективного становлення та подальшого розвитку СПТД в Україні. Крім того, весь запропонований та чітко формалізований механізм СПТД повинен контролюватись органами державного влади з метою не порушення його ринкових засад функціонування та додержання конкурентних засад розвитку, з цією метою, в рамках становлення вітчизняного ринку СПТД, необхідно провести удосконалення нормативно-правових засад його регламентації.

Всі вищезазначені п'ять векторів покращення процесу СПТД в Україні будуть детально розглянуті та обґрунтовані в наступних розділах дисертаційної роботи.

## 2.2. Методичні основи оцінки рівня конкуренції на ринку СПТД

Прихід на вітчизняний ринок іноземних страхових компаній зі значним досвідом роботи, стрімке використання маркетингових та інноваційних технологій на ринку для збільшення клієнтської бази, а також посилення кризових явищ в різних сферах економіки країни створюють об'єктивні умови для активізації процесів злиття та поглинання, розширення форм співпраці з фінансово-кредитними та нефінансовими установами для того, щоб витримати конкуренцію та зміцнити позиції окремо взятої страхової компанії на ринку.

З теоретичної точки зору конкуренція розглядається як своєрідне суперництво або протистояння певної групи компаній за домінування на певному ринку, за найбільш раціональне використання капіталу, оптимальне скорочення витрат, рентабельний продаж продукції або послуг, а також за надійних постачальників продукції або контрагентів тощо [14]. Іншими словами, конкуренція це постійне підвищення якісних характеристик і поступове зниження вартості здійснення СПТД, тобто важливий елемент механізму саморегулювання ринкової економіки і водночас конкретна форма її функціонування.

Конкуренція в страховій галузі призводить до більш ефективного використання потенціалу страхових компаній через раціоналізацію їх поведінки на ринку. Конкуренція між компаніями на ринку СПТД створює об'єктивні умови для підвищення якості страхових послуг, не здійснюючи значного впливу на рівень цін.

У науковій літературі для характеристики ступеня насиченості або зосередження компаній на ринку прийнято використовувати поняття «концентрації». Рівень концентрації впливає на поведінку учасників будь-якого ринку, а саме в обсязі запропонованих послуг, їх вартості, умов



надання тощо. Високий рівень концентрації свідчить про наявність ознак монополії на ринку, цим самим ускладнюючи прихід нових учасників на ринок та уповільнюючи проведення якісних зрушень у даній сфері.

На сьогодні паралельно з посиленням концентрації на страховому ринку відбувається дещо схожий процес – консолідація діяльності страхових компаній за рахунок ліквідації або реорганізації внаслідок віднесення їх до категорії неплатоспроможних. Фактично консолідаційні процеси на страховому ринку призводять до зміни рівня концентрації.

В економічній літературі значна увага приділяється висвітленню питань оцінки ринкової концентрації і конкуренції в цілому, не проводячи дослідження особливостей функціонування ринку СПТД. Крім того, існуючі показники кількісного вимірювання рівня концентрації ринкової діяльності враховують окремо взяті специфічні риси ступеня концентрації, не надаючи узагальнюючої комплексної характеристики. Поняття «рівень концентрації ринку» виступає комплексним поняттям, яке визначається значною кількістю параметрів і залежить від постійних динамічних зрушень змінних управління даним поняттям. Саме тому виникає необхідність проведення комплексу досліджень щодо його математичної формалізації та оптимізації бажаного рівня. Вирішити зазначену проблему дозволить моделювання рівня конкуренції ринку СПТД із застосуванням економіко-математичного апарату.

Структурно-логічна схема процесу оцінювання рівня конкуренції на ринку СПТД представлено на рисунку 2.2.

Інформаційно-статистичною базою для оцінювання рівня конкуренції на ринку СПТД запропоновано обрати обсяг премій та виплат страхових компаній у розрізі наступних видів страхування:

- зелена карта (страхування автоцивільної відповідальності туриста закордоном, що подорожує на власному автомобілю, мотоциклі або інших транспортних засобах);
- морське страхування (страхування відповідальності судновласників під час перевезення туристів, страхування круїзних лайнерів тощо),

- авіаційне страхування (страхування членів екіпажу і авіаційного персоналу, страхування авіаційних суден під час перевезення туристів, страхування відповідальності повітряного перевізника і виконавця повітряних робіт щодо відшкодування збитків, заподіяних пасажиром, іншим користувачам повітряного транспорту та третім особам);
- страхування вантажа та багажу (страхування багажу туриста від різних видів ризиків),
- майнове страхування (страхування будівель та споруд – готелей, ресторанів, розважальних комплексів, пам'яток культури тощо),
- страхування медичних витрат (страхування на випадок надання невідкладної медичної допомоги закордоном),
- страхування від нещасних випадків (страхування на випадок смерті або розладу здоров'я внаслідок настання нещасного випадку).

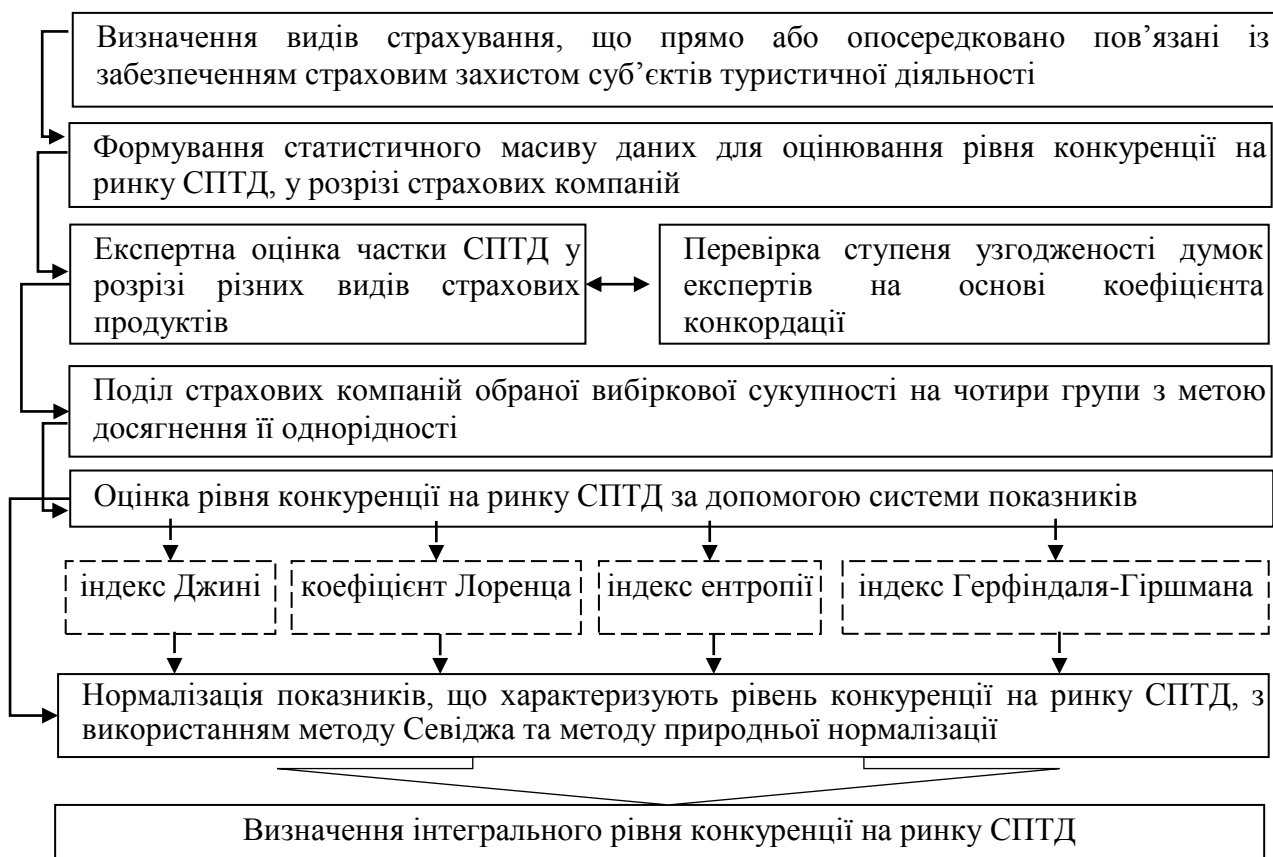


Рисунок 2.2– Структурно-логічна схема оцінювання рівня конкуренції на ринку СПТД

Інформаційний масив даних для оцінки рівня конкуренції на ринку СПТД за період 2009-2014 років, подано в таблиці Б.1-Б.7, (додаток Б).

В Україні ні органи державного регулювання та нагляду за учасниками страхового ринку, ні саморегулюванні організації не надають статистичні дані стосовно обсягу премій та виплат за договорами страхування послуг, що пов'язаних з туристичною діяльністю. І тому для визначення цього обсягу за вищезазначеними видами страхування проведено експертне опитування серед компетентних осіб у сфері страхування та розраховано ймовірнісні показники, які представлені в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1 – Експертні оцінки частки СПТД у розрізі різних видів страхових послуг

Фактор експертизи	Оцінка експерта					Середнє значення
	1	2	3	4	5	
Зелена карта	0,55	0,63	0,68	0,70	0,68	0,648
Морське страхування	0,05	0,1	0,04	0,07	0,12	0,076
Авіаційне страхування	0,34	0,34	0,33	0,37	0,39	0,354
Страхування вантажа та багажу	0,10	0,12	0,18	0,2	0,16	0,152
Майнове страхування	0,01	0,03	0,04	0,06	0,08	0,044
Страхування медичних витрат	0,71	0,68	0,81	0,77	0,76	0,746
Страхування від нещасних випадків	0,11	0,08	0,18	0,14	0,11	0,124

Завдання експертів полягало в тому, щоб оцінити частку в страхових преміях та виплатах, що безпосередньо стосуються покриття страховим захистом суб'єктів туристичної діяльності, в загальному обсязі у розрізі вищеперерахованих видів страхування.

До складу експертів запропоновано включити: експерт 1 – представник регулятора страхової діяльності – Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг; експерт 2 – представник саморегулювальної організації – Ліги страхових

організацій України; експерт 3 – представник саморегульованої організації – Української федерації убезпечення; експерт 4 – представник страхової компанії; експерт 5 – науковець. Отже, до складу експертів включено групу осіб, які компетентні як в теоретичних, так і практичних аспектах розвитку страхової справи.

Результати проведеного експертного опитування щодо частки страхових премій та виплат, що прямо або опосередковано пов'язані з туристичною діяльністю, а також середні значення подано в таблиці 2.1.

Не зважаючи на особливості формування групи експертів залишається необхідність визначення ступеня узгодженості та достовірності їх суб'єктивних оцінок. Для цього запропоновано скористатися кількісною характеристикою збігу думок експертів – коефіцієнтом конкордації, що розраховується за формулою:

$$K_{\text{кон}} = \frac{\sum_{j=1}^n d_j^2}{\frac{1}{12} \left[ m^2 (n^3 - n) - m \sum_{i=1}^m T_i \right]} \quad (2.1)$$

де:

$$d_j = S_j - \frac{\sum_{j=1}^n S_j}{n} \quad (2.2)$$

$$S_j = \sum_{i=1}^m R_{ij} \quad (2.3)$$

$$T_i = \sum_{l=1}^L (t_l^3 - t_l) \quad (2.4)$$

де  $S_j$  – сума рангів, призначених  $j$ -му фактору;

$m$  – кількість експертів, які прийняли участь в дослідженні;

$n$  – кількість факторів дослідження;

$L$  – кількість груп зв'язаних (однакових) рангів;

$t_i$  – кількість зв'язаних рангів в кожній групі.

Коефіцієнт конкордації змінюється в межах  $0 \leq K_{\text{кон}} \leq 1$ . На практиці прийнято вважати, що при  $0,4 \leq K_{\text{кон}} < 0,6$  якість оцінки визнається задовільною [18]. Оцінки експертів доцільно використовувати в наступних дослідження лише в тому випадку, коли значення коефіцієнт конкордації становить більше 0,4.

Встановивши ранги для видів страхування в розрізі експертів та провівши численні розрахунки отримано коефіцієнт конкордації на рівні 0,971, що свідчить про достатньо високий ступінь узгодженості думок серед опитаних осіб та можливість використання отриманих експертних оцінок в розрахунку рівня конкуренції на ринку СПТД.

Наступним етапом в оцінюванні рівня конкуренції на ринку СПТД є поділ страхових компаній обраної вибіркової сукупності на чотири групи з метою досягнення її однорідності. Обрана для дослідження вибірка сукупність не є однорідною, що приводить до необхідності групування страхових компаній. Пропонується розділити страхові компанії на 4 групи, ґрунтуючись на рівномірному розподілі на кварталі інтервалу можливих значень показника страхових премій та страхових виплат.

Для порівняння рівня концентрації страхових компаній на ринку розраховано статистичні показники: індекс Джині, коефіцієнт Лоренца, індекс ентропії, індекс ринкової концентрації (індекс Герфіндаля – Гіршмана). В основі розрахунку показників концентрації покладено зіставлення частки компанії з розміром ринку, на якому вона діє. Чим

більший розмір компанії в порівнянні з масштабом всього ринку, тим вище концентрація виробників (продавців) на цьому ринку.

У свою чергу, висока концентрація виробників на ринку є причиною більш високих ринкових цін і дозволяє організаціям отримувати додатковий прибуток, оскільки компанії в цих умовах мають значний контролем над ринком і ціною.

Коефіцієнт Лоренца – це відносний показник, що характеризує кількісну оцінку концентрації. Величина коефіцієнта Лоренца коливається між 0 (високий рівень конкуренції) та 1 (монополізація ринку) та обчислюється за формулою:

$$L = \frac{\sum_{i=1}^k |d_{xi} - d_{yi}|}{200} \cdot 100\%, \quad (2.5)$$

де  $d_{xi}$  – частка  $i$  – ї групи в загальному обсязі сукупності;

$d_{yi}$  – частка  $i$  – ї групи в загальному обсязі ознаки.

Коефіцієнт Джині відображає міру нерівності розподілу величини, яка аналізується. Значення коефіцієнта коливається від 0 (рівність розподілу) до 1 (абсолютна нерівномірність розподілу) та визначається за формулою:

$$G = 1 - 2 \sum_{i=1}^k d_{xi} d_{yi}^H + \sum_{i=1}^k d_{xi} d_{yi}, \quad (2.6)$$

де  $d_{xi}$  – частка  $i$  – ї групи в загальному обсязі сукупності;

$d_{yi}$  – частка  $i$  – ї групи в загальному обсязі ознаки;

$d_{yi}^H$  – накопичена частка  $i$  – ї групи в загальному обсязі ознаки.

Індекс ентропії – група показників нерівності, що характеризує середню частку організації на ринку. Чим більше показник індексу, тим менше концентрація організації на ринку. Даний індекс розраховується на наступною формулою:

$$E = \sum_{i=1}^n Y_i * \ln\left(\frac{1}{Y_i}\right), \quad (2.7)$$

де  $E$  – індекс ентропії;

$Y_i$  – середня частка  $i$  – ї організації на ринку.

Індекс Герфіндаля – Гіршмана показує вплив на ринку великих компаній. Величина індексу ринкової концентрації коливається в межах від 0 до 10 000 (менше 1000 незначна концентрація, від 1000 до 1800 середня концентрація, більше 1800 висока концентрація) та обчислюється за формулою:

$$HHI = \sum_{i=1}^n X_i^2, \text{ де} \quad (2.8)$$

де  $n$  – кількість компаній на ринку;

$X_i$  – частка  $i$  – ї компанії в обсягу запропонованих на ринку операцій СПТД, %.

Враховуючи експертні оцінки щодо частки СПТД та вище розраховані статистичні показники, запропоновано визначити узагальнюючу характеристику рівня конкуренції на ринку СПТД на основі розрахунку наступного інтегрального показника:

$$\begin{aligned}
 IRK_i &= \frac{ZK + 0.08M + 0.35A + 0.15VB + 0.04MA + T + 0.12NV}{0.65 + 0.08 + 0.35 + 0.15 + 0.04 + 0.75 + 0.12} = \\
 &= \frac{1}{2.74} \left( \frac{Lnormt(ZK) + Gnormt(ZK) + Enormt(ZK) + HHInormt(ZK)}{4} + \right. \\
 &\quad + \frac{Lnormt(M) + Gnormt(M) + Enormt(M) + HHInormt(M)}{4} + \\
 &\quad + \frac{Lnormt(VB) + Gnormt(VB) + Enormt(VB) + HHInormt(VB)}{4} + \\
 &\quad + \frac{Lnormt(MA) + Gnormt(MA) + Enormt(MA) + HHInormt(MA)}{4} + \\
 &\quad + \frac{Lnormt(T) + Gnormt(T) + Enormt(T) + HHInormt(T)}{4} + \\
 &\quad \left. + \frac{Lnormt(NV) + Gnormt(NV) + Enormt(NV) + HHInormt(NV)}{4} \right) \quad (2.9)
 \end{aligned}$$

Проте, перед тим як проводити кількісну оцінку рівня конкуренції на основі статистичних показників необхідно їх привести до єдиного співставного вигляду (в діапазоні від 0 до 1), використовуючи наступні методи нормалізації:

– метод Севіджа (індекс Джині, коефіцієнт Лоренца, індекс Герфіндаля-Гіршмана):

$$X_{qi} = \frac{\max_q \{X_{qi}\} - X_{qi}}{\max_q \{X_{qi}\} - \min_q \{X_{qi}\}} \quad (2.10)$$

– метод природної нормалізації (індекс ентропії):

$$X_{qi} = \frac{X_{qi} - \min_q \{X_{qi}\}}{\max_q \{X_{qi}\} - \min_q \{X_{qi}\}} \quad (2.11)$$

де  $X_{qi}$  – нормалізоване значення і-го показника для q-го року;

$X_{qi}$  – значення і-го показника для q-го року;

$\max_q \{x_{qi}\}$  – максимальне значення і-го показника для q-го року;



$\min_q \{x_{qi}\}$  – мінімальне значення і-го показника для q-го року;

$q = 1 \div p$  – порядковий номер року.

Результати розрахунку нормалізованих значень показників представлено в таблицях В.1-В.7, додатку В. Проміжні та кінцеві результати визначення статистичних показників рівня конкуренції на ринку страхування послуг, що прямо або опосередковано стосуються туристичної діяльності в Україні подано в таблицях Д.1 – Д.42, додатку Д. Проте більш детальніше розглянемо аналіз конкуренції на ринку страхування «Зелена картка» (таблиці Д.1-Д.6) та страхування від медичних витрат (таблиці Д.31-Д.36) як найбільш типових полісів страхування туристів при виїзді їх за кордон.

Міжнародне обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних автотранспортних засобів або «Зелена картка» це один із найбільш масових договорів страхування для туристів, що обов'язково укладаються ними при виїзді за межі України для захисту їх відповідальності за матеріальну шкоду, що може бути нанесена майну, здоров'ю та життю постраждалих осіб на території країн Європейського Союзу. В Україні з кожним роком збільшується обсяг укладених договорів з міжнародного страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних автотранспортних засобів, про свідчать дані на рисунку 2.3.

За період 2009-2014 рр. обсяг отриманих валових премій за договорами «Зелена картка» в Україні збільшився в 2,35 рази з щорічним темпом зростання в 18,64%, тоді як страхові виплати зросли в 2,76 рази з дещо більшим зростанням щороку, а саме в 22,51% . Рівень страхових виплат за аналізований період в середньому становив 29,07%, що дозволяє в деякій мірі говорити про достатньо високу рентабельність даного виду страхування, а відповідно й про високу конкуренцію серед страхових компаній на ринку.

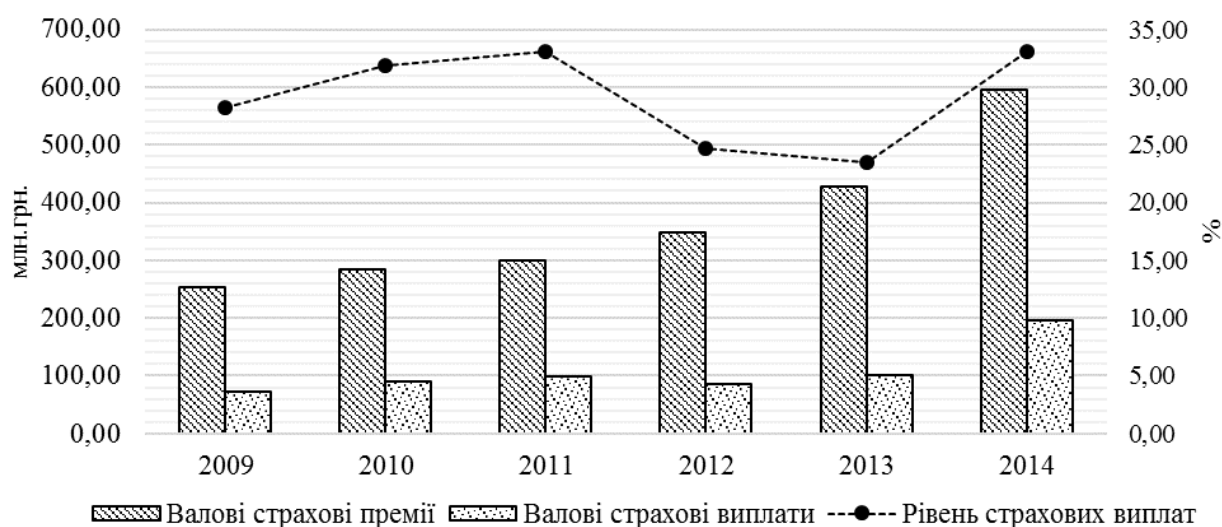


Рисунок 2.3 – Динаміка розвитку ринку страхування «Зелена картка» в Україні за період 2009-2014 рр.

Не зважаючи на той факт, що станом на кінець 2015 року в Україні функціонувало 318 страхових компаній, фактично основну частку премій зі страхування «Зелена картка» – 72 % акумулюють 7 компаній з ризикового страхування (АТ «СГ «ТАС», ПрАТ «Українська страхова компанія «Княжа Вієнна Іншуранс Груп», ПрАТ «СК ПЗУ Україна», ПрАТ СК «Глобус» ПрАТ АСК «ІНГО Україна», ПрАТ «УАСК АСКА», ПрАТ «Українська транспортна страхова компанія» - ЮТІКО). З метою отримання більш інформативної характеристики рівня конкуренції на ринку страхування за договорами «Зелена картка» розраховано систему статистичних показників, що представлено на рисунку 2.4.

За аналізований період індекс Лоренца мав стійку тенденцію до зменшення та станом на 2014 році 0,11 та 0,12 для страхових премій та виплат відповідно, що на 0,19 та 0,20 пункти менше, ніж у 2010 році, що свідчить про посилення конкурентної боротьби між страховими компаніями, які мають ліцензію на здійснення міжнародного страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних автотранспортних засобів. Приймаючи значення в одиничному інтервалі, індекс Джині протягом

досліджуваного періоду постійно коливався в межах 0,45-0,72, що в цілому підтверджує результати розрахунку індексу Лоренца, тобто нерівномірність розподілу страхових премій між компаніями.

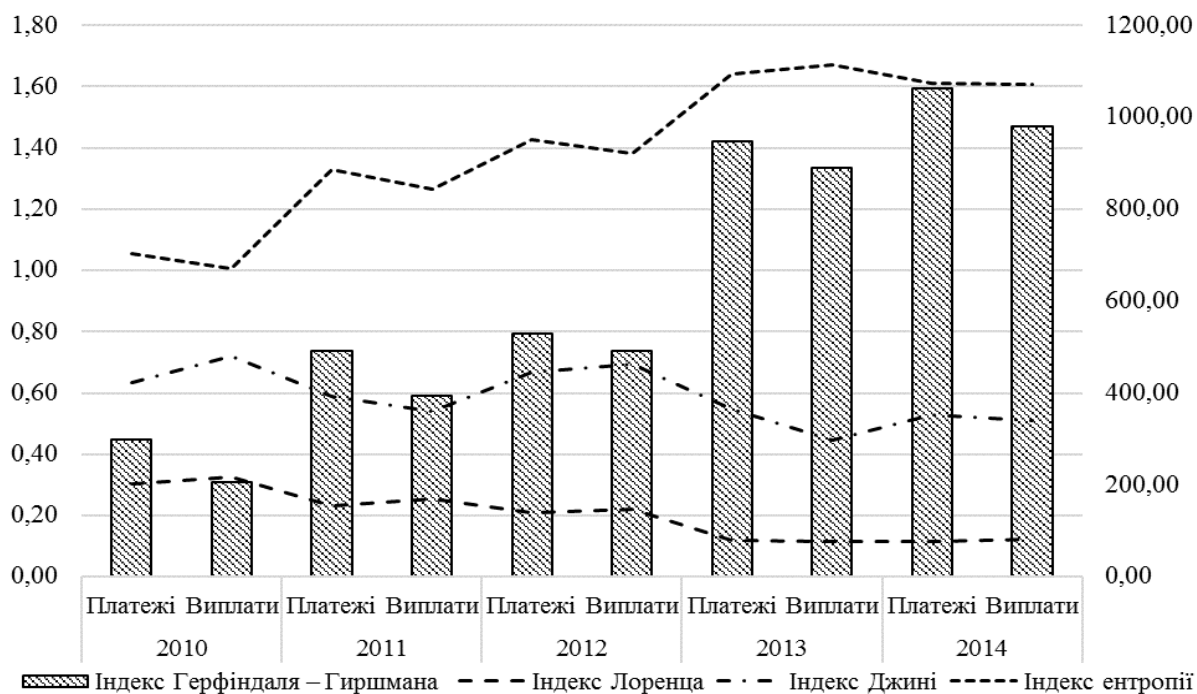


Рисунок 2.4 – Динаміка показників, що характеризують рівень конкуренції на ринку страхування за договорами «Зелена картка» в Україні за період 2010-2014 рр.

Збільшення значення індексу ентропії свідчить про зниження концентрації на ринку страхування «Зелена картка». У 2015 році значення даного індексу розрізі страхових премій становило 1,61, що на 0,55 пункти або 52,5% більше, ніж у 2010 році, що вказує на те, що з кожним роком зростає вплив лідерів на формування ринкового рівня цін на даний вид страхових послуг.

Індекс Герфіндаля-Гіршмана, який враховує як кількість страхових компаній, так і нерівність їхнього становища на ринку, протягом 2010-2014 рр. становив не більше 1000, що свідчить про достатньо низьку концентрацію компаній, що укладають договори «Зелена картка».

Відповідно до отриманих результатів розрахунку статистичних показників, ринок страхових послуг «Зелена картка» є помірно концентрованим, тобто наявний рівномірний розподіл ринкових часток серед усіх діючих на ринку страхових компаній, що надають даний вид послуг.

Наступним видом страхування, що користується найбільшим попитом серед споживачів туристичних послуг при виїзді їх за кордон є страхування медичних витрат, що передбачає повернення коштів страхувальнику або асистанс – компанії у разі хвороби, нещасного випадку, смерті застрахованої особи. Попри незначну частку страхування медичних витрат в загальному обсязі зібраних страхових премій на ринку, динаміка надходжень протягом останніх років має тенденцію до щорічного зростання в розмірі 15 %.

Для оцінки рівня концентрації ринку страхування медичних витрат розраховано систему кількісних показників, проміжні та кінцеві результати їх визначення подано в таблицях та рисунку 2.5.

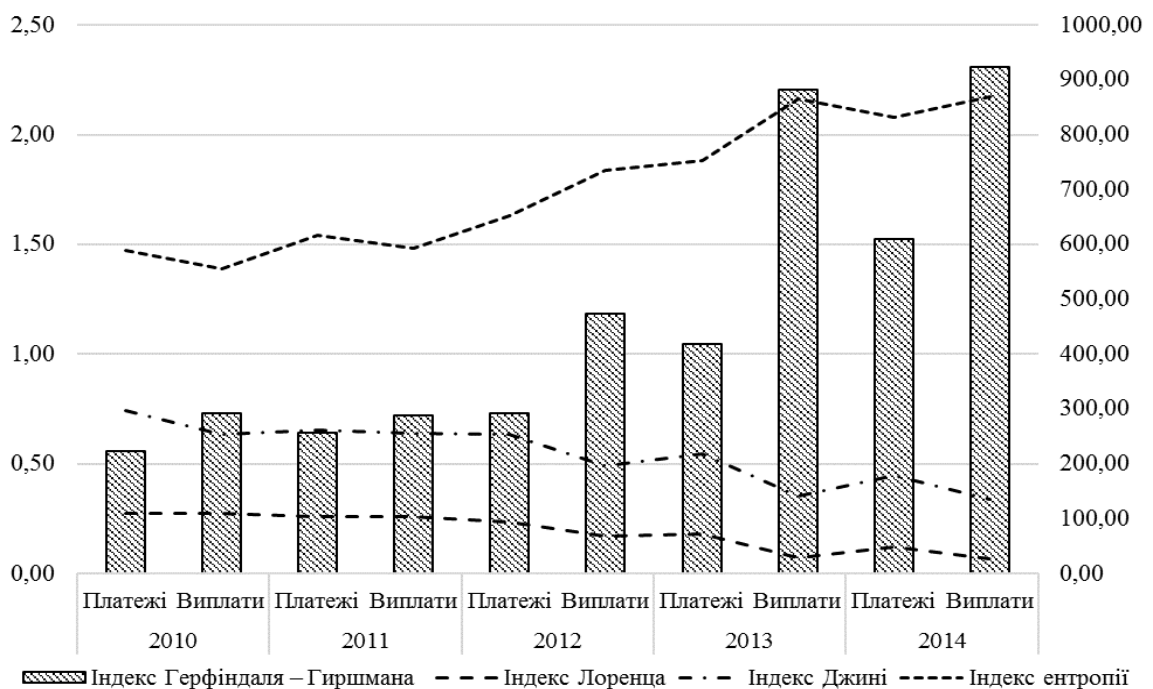


Рисунок 2.5– Динаміка показників, що характеризують рівень конкуренції на ринку страхування медичних витрат в Україні за період 2010-2014 рр.

Тенденція до зменшення значень індексів Джині та Лоренца з одночасним збільшенням індексу ентропії говорить про наявність значного рівня конкуренції на ринку страхування медичних витрат. Стосовно значення індексу Герфіндаля-Гіршмана у розрізі страхових премій, то у 2014 році він склав 610,26, що на 387,6 пункти або 174,1 % більше порівняно з 2010 роком, проте навіть таке суттєве зростання засвідчує наявність вільної конкуренції без домінування на ринку певних учасників з надання даного виду послуг.

Результати проведеного емпіричного аналізу рівня концентрації на ринку інших страхових послуг дозволяють сформулювати наступні умовиводи:

- наявність значної кількості страхових компаній не гарантує наявність конкурентної боротьби між ними, оскільки більшість з них здійснюють лише фіктивні операції для обслуговування інтересів певних зацікавлених осіб;

- низькі значення індексів Лоренца та Джині вказують на структурні ринкові умови, подібні до досконалої конкуренції серед страхових компаній, що надають послуги з морського страхування, авіаційного страхування, страхування вантажа та багажу, майнового страхування, страхування від нещасних випадків;

- розвиток морського та авіаційного страхування значною мірою залежить від діяльності окремих страхових компаній, на що вказує значення індексу Герфіндаля-Гіршмана в більше ніж 1800 пунктів. За даних умов страхові компанії («Інго Україна» – морське страхування та «Бусин», «Універсальна» – авіаційне страхування) можуть бути схильні до неконкурентної боротьби, що може призвести до встановлення завищених або демпінгових тарифів та появи системного ризику.

Беручи до уваги експертні оцінки стосовно визначення частки СПТД та розрахункові значення показників рівня концентрації на ринку певних страхових послуг нами запропоновано надати узагальнюючу кількісну характеристику рівня конкуренції на ринку СПТД, кінцеві результати представлені на рисунку 2.6.

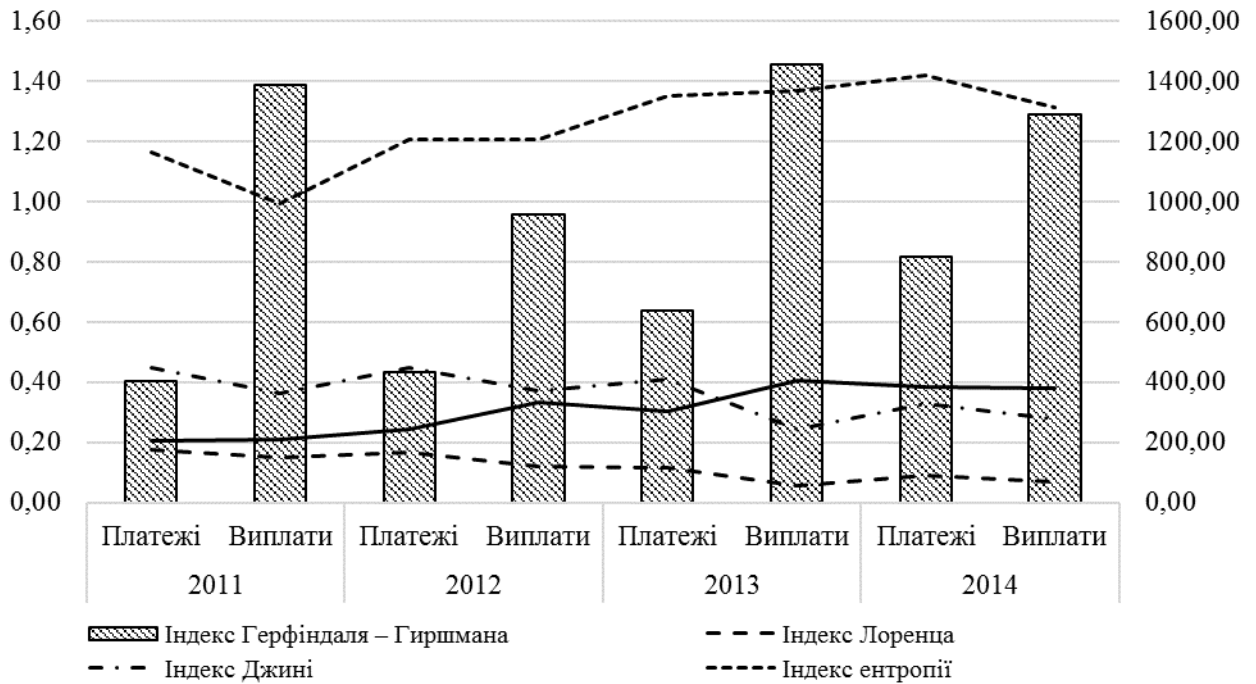


Рисунок 2.6 – Динаміка показників, що характеризують рівень конкуренції на ринку СПТД в Україні за період 2010-2014 рр.

Системний аналіз існуючих статистичних індексів та запропонованого узагальнюючого показника дозволяє стверджувати про достатньо низький рівень концентрації ринку СПТД, тобто ведеться достатньо інтенсивна конкурентна боротьба між учасниками страхового ринку. Задля утримання та підвищення конкурентних позицій на ринку, страхові компанії використовують низку різноманітних методів, а саме: демпінг страхових тарифів, знижки постійним страхувальникам, надання додаткових супутніх послуг, запуск онлайн-сервісів для обслуговування потреб споживачів, розробка інноваційних страхових продуктів. Протягом аналізованого періоду значення індексу Герфіндаля-Гіршмана у розрізі страхових премій має сталу тенденцію до зростання, проте й не перевищує 1000, тобто даний ринок має низький рівень монополізації.

Як висновок доцільно звернути увагу, що постійний моніторинг показників ринкової концентрації є вкрай важливим в діяльності органів державного регулювання, нагляду та контролю, оскільки дозволяє їм виявити

та нейтралізувати ознаки монополізації або олігополізації на ринку страхових послуг, захищати інтереси страховиків та страхувальників від проявів недобросовісної конкуренції, а також слідкувати за діяльністю системно важливих страхових компаній та їх впливу на стан ринкової кон'юнктури.

### 2.3. Оцінювання потенціалу туристичної діяльності регіонів України як бази для надання страхових послуг

Враховуючи природні ресурси регіонів України та історичні пам'ятки культури, потенціал туристичної галузі є невиправдано недооцінений державою та суспільством. Зважаючи на зміну кон'юнктури світової економіки та зменшення питомої ваги готової продукції важкої промисловості, держава повинна ще більше уваги приділяти проблемам розвитку туристичної галузі в Україні. Даний вид діяльності дозволяє збільшити надходження до бюджетів різних рівнів, покращити стан платіжного балансу країни, а також зменшити рівень безробіття в країні [106]. У зв'язку з можливостями розвитку туризму, Україна має значний потенціал у СПТД, адже на сьогоднішній момент страхові компанії мають незначні обсяги премій від споживання даного продукту, а рівень ризику, який супроводжує дану діяльність, дуже високий.

У той же час, в умовах обмеженості фінансових ресурсів, суб'єкти господарювання та державні органи влади зобов'язані чітко розуміти потенціал кожного з регіонів України та формувати тактичні і стратегічні плани розвитку туристичної галузі. Таким чином, актуальності набуває оцінювання потенціалу туристичної діяльності регіонів України. При чому даний процес неможливий без участі держави, як в розрізі фінансової підтримки, так і в межах нормативно-законодавчої діяльності. Виходячи з

цього, саме кількісне оцінювання можливості кожного регіону України розвивати туризм при активній участі держави і виступає основою пріоритетності розподілу державних та приватних інвестицій для підтримки даної галузі, а також розвитку страхування, пов'язаного з туристичною діяльністю. У зв'язку з цим доцільно провести об'єктивну оцінку потенціалу розвитку туристичної галузі у розрізі регіонів України, а отримані результати використати органам місцевого самоврядування для розробки стратегій розвитку своєї території та підвищення рівня їх туристичної привабливості.

Оцінювання рівня потенціалу ринку СПТД, безпосередньо, залежить від можливостей розвитку регіонів у різних сферах діяльності. Майже усі регіони України мають відповідний потенціал, який залежить від природньо-кліматичних умов, історичних передумов розвитку регіонів, їх індустріального розвитку та туристичної спеціалізації. Відповідно від цього залежить обсяг подорожей, здійснюваних населенням до певних регіонів, обираються різні програми туристичного страхування.

На нашу думку, потенційні можливості туристичної діяльності потрібно розглядати з точки зору ефективного використання наявних туристичних ресурсів, сформованих в рамках певного регіону. Туризм, по своїй сутності, тісно пов'язаний з конкретними ресурсами, географічними об'єктами, регіональними особливостями, при чому кожний регіон має свої виняткові риси. Для кожного регіону досить важливим моментом є наявність вже освоєної ресурсної бази, а відповідно уже існуючих видів туризму та перспективно можливих для впровадження.

На сьогодні існує досить широкий спектр видів туристичної діяльності, яким користується населення. Законодавчо визначено різновиди туризму залежно від категорій осіб, які здійснюють туристичні подорожі, їх цілей, об'єктів, що використовуються або відвідуються, чи інших ознак. У зв'язку з цим кожен регіон повинен бути спрямованим на розширення видів туризму, якими особа може скористатися, залежно від своїх цілей.



Важливо зазначити, що чим більш ризикований вид туризму обирають особи, тим більше зростає потреба у використанні послуг страхування. При цьому ризики можуть бути найрізноманітнішими: травмонебезпечність; вплив навколишнього середовища; пожежонебезпека; біологічні чинники; психофізіологічні навантаження; небезпека випромінювань; хімічні чинники; імовірність виникнення природних і техногенних катастроф; технічний стан використовуваних об'єктів матеріально-технічної бази; рівень професійної підготовки обслуговуючого персоналу; інформаційна забезпеченість [58]. Тому при плануванні своєї поїздки турист повинен враховувати всі ці фактори та гарантувати свою безпеку шляхом використання послуг страхування.

Однак одним з найважливішим факторів, що впливає на вибір туристами регіону відпочинку є його загальний імідж – результат досягнень регіону в соціальній, культурній, політичній, економічній, демографічній, освітній, історичній та інших видах діяльності. На його формування впливає ряд чинників, таких як рівень життя населення, інноваційний розвиток та розгалуженість підприємницької діяльності, економічна та політична стабільність регіону, наявність культурно-історичних пам'яток, інфраструктура. Кожна територія пропонує споживачам певний перелік можливостей, які залежать від уже освоєних ресурсів, діючих видів туризму. При цьому вибір території відпочинку неможливий без врахування різних видів ризику, які можуть виникнути у певному регіоні [7]:

– функціональний ризик – відповідність можливостей території меті здійснюваної поїздки. Кожна особа планує отримати певний ефект від вкладених коштів і витраченого часу, а туризм є засобом здобуття нових знань, емоцій та досвіду. Тому регіон, до якого здійснюється подорож повинен мати досить розвинуту інфраструктуру, сприяти розвитку заходів культурного, ділового, етнографічного, спортивного та інших видів туризму. Також останнім часом серед пріоритетів населення, що подорожує, окрім

пізнання культурної цінності, виділяється отримання комфортних умов перебування, загальна атмосфера приймаючої сторони, та наявність товарів та послуг, що можуть забезпечити всебічне задоволення потреб. Тому готельно-туристичні, оздоровчі, лікувальні комплекси та сфери організації відпочинку повинні бути спрямовані на покращення своїх умов, щоб бути конкурентоздатними як на території України, так і у світовому просторі;

– політико-економічний ризик – нестабільність внутрішньополітичної системи країни, що значно впливає на її економічний розвиток та суттєво знижує статус країни. Наявність воєнних дій в країнах та теракти ставлять під загрозу безпеку туристів та, відповідно, знижують туристичну привабливість регіону. З економічної точки зору, така ситуація викликає значні валютні коливання, що може призвести до грошових втрат туристів. Аналогічні обставини, на жаль, склалися на території України, що значно знизило її потенціал та потік туристів. При цьому навіть після закінчення воєнних дій, для відновлення території та повернення своїх позицій на туристичному ринку, країна повинна витратити значний проміжок часу;

– фізичний ризик – можливість нанесення збитків життю, здоров'ю та майну осіб, які в результаті призведуть до матеріальних втрат. Наприклад, рівень злочинності у країні чи регіоні може значно вплинути на рішення туриста щодо подорожі. Чим вищим є показник, тим менше туристів будуть схильні до поїздок у дані регіони;

– інформаційний ризик – ймовірність отримання туристом недостовірної інформації щодо регіону, до якого здійснюється подорож, яка необхідна для забезпечення охорони його життя та здоров'я. Тому досить важливим є факт легкого доступу до інформації про територію, рівень її розвитку та сучасне становище;

– екологічний ризик – можливість отримання шкоди здоров'ю через незахищеність навколишнього середовища від негативних факторів впливу;

– ризик витрат часу, ресурсів та зусиль – виникає у ситуаціях, коли для отримання певного блага потрібно прикласти досить багато зусиль. Наприклад, при значних витратах на доступ до об'єктів відпочинку, нерозвинутій інфраструктурі та транспортній мережі;

– внутрішні ризики – можливість отримання неякісного задоволення потреб через проблеми в діяльності туристичного комплексу, сфери відпочинку та їх взаємодії з економічним оточенням. Ризики можуть виникнути через руйнування основних фондів, невідповідний рівень кваліфікації персоналу, недостатню технічну оснащеність об'єктів. Також досить важливою характеристикою для туриста є наявність ділових зв'язків суб'єкта туристичної діяльності з іншими господарюючими одиницями, що забезпечує отримання комплексного туристичного продукту .

Кожен регіон повинен бути спрямований на мінімізацію вищенаведених ризиків для підтримання своєї конкурентоздатності та підвищення потоку туристів, що в свою чергу сприятиме розвитку СПТД.

З метою розробки комплексу заходів з вдосконалення іміджу території та покращення її привабливості для туристів необхідно першочергово оцінити рівень потенціалу кожного регіону України у контексті розвитку туристичної галузі, науково-методичний підхід до визначення якого подано на рисунку 2.7.

Традиційно початковим етапом у процесі оцінювання рівня потенціалу туристичної діяльності є формування вхідного масиву статистичних даних, який необхідний для визначення інтегрального індикатора. Так, показники характеристики об'єкта дослідження згруповані в дві категорії: специфічні та загальні чинники.



Рисунок 2.7 – Науково-методичний підхід до оцінювання рівня потенціалу туристичної діяльності регіонів України

До специфічних чинників характеристики потенціалу туристичної діяльності запропоновано віднести: кількість населення, площа, кількість міст, кількість міст регіонального підпорядкування, кількість селищ, землі регіонів (землі сільськогосподарського призначення та ліси, лісо вкриті площі), водосховища, кількість об'єктів природно-заповідного фонду, площа земель об'єктів природно-заповідного фонду, кількість національно-природних парків, земельні природних заповідників (кількість та загальна площа), земельні біосферних заповідників (кількість та загальна площа),

клімат, місцевість, моря, річки регіонів (кількість та загальна довжина), водоспади, пам'ятники архітектури, рівень зайнятості населення (у віці 15-70 років, працездатного віку), рівень безробіття (у віці 15-70 років, працездатного віку), зайняте населення (у віці 15-70 років, працездатного віку), безробітне населення (у віці 15-70 років, працездатного віку), обсяги експорту-імпорту товарів, суб'єкти туристичної діяльності (туроператори, турагенти, суб'єкти, що здійснюють екскурсійну діяльність). Всього дану групу індикаторів враховуючи їх більш детальний поділ складають п'ятдесят один показник.

Відповідно до загальних чинників запропоновано відносити: показники використання та охорони водних ресурсів, показники обробки відходів, показники використання та охорони лісів та заповідних територій, середні ціни реалізації продукції сільськогосподарськими підприємствами, рентабельність сільськогосподарського виробництва, продуктивність праці сільськогосподарських підприємств, індекси обсягів сільськогосподарського виробництва, туристичні потоки (кількість громадян України, що виїжджали за межі України, кількість іноземних громадян, що відвідали Україну, кількість туристів та екскурсантів), санаторно-курортні та оздоровчі установи, готелі та інші міста тимчасового проживання, міжнародний туризм, обсяги страхових премій, обсяги страхових виплат. В цілому дану групу формують дев'яносто дев'ять показників враховуючи їх додаткову градацію.

Інформаційну базу для оцінювання рівня потенціалу розвитку туристичної діяльності сформовано за вищеперерахованими показниками за період 1990-2013 років, а джерелом є офіційні дані Державної служби статистики України [54].

Виходячи з того, що показники характеристики потенціалу туристичної діяльності мають різні одиниці виміру, то з метою реалізації подальших етапів запропонованого науково-методичного підходу, які полягають в математичній формалізації інтегрального показника, актуальності набуває їх приведення до

співставного вигляду. Отже, нормалізація вхідного масиву даних проводиться наступним чином:

1. Ранжування показників:

– специфічних;

$$RS_{ij} = \begin{cases} 27, S_{ij} = \min_i \{S_{ij}, S_{ij} \neq 0\}, \\ 26, S_{ij} = \min_i \{S_{ij} - \min_i \{S_{ij}, S_{ij} \neq 0\}, S_{ij} \neq 0\}, \\ 25, S_{ij} = \min_i \{S_{ij} - \min_i \{S_{ij}, S_{ij} \neq 0\} - \min_i \{S_{ij} - \min_i \{S_{ij}, S_{ij} \neq 0\}, S_{ij} \neq 0\}, S_{ij} \neq 0\}, \\ \dots \\ 1, S_{ij} = \max_i \{S_{ij}\}, \end{cases} \quad (2.12)$$

де  $RS_{ij}$  - ранг  $j$ -го показника характеристики потенціалу туристичної діяльності в розрізі  $i$ -го регіону України;

– загальних.

$$RO_{iq} = \begin{cases} 24, O_{iq} = \min_t \{O_{iq}, O_{iq} \neq 0\}, \\ 25, O_{iq} = \min_t \{O_{iq} - \min_t \{O_{iq}, O_{iq} \neq 0\}, O_{iq} \neq 0\}, \\ 24, O_{iq} = \min_t \{O_{iq} - \min_t \{O_{iq}, O_{iq} \neq 0\} - \min_t \{O_{iq} - \min_t \{O_{iq}, O_{iq} \neq 0\}, O_{iq} \neq 0\}, O_{iq} \neq 0\}, \\ \dots \\ 1, O_{iq} = \max_t \{O_{iq}\}, \end{cases} \quad (2.13)$$

де  $RO_{iq}$  - ранг  $j$ -го показника характеристики потенціалу туристичної діяльності за  $t$ -ий рік;

2. Нормалізація, визначена за формулою Фішберна.

– специфічних показників;

$$SN_{ij} = \frac{2(n - RS_{ij} + 1)}{n(n + 1)} \quad (2.14)$$

де  $SN_{ij}$  - нормалізоване значення  $j$ -го показника характеристики потенціалу туристичної діяльності в розрізі  $i$ -го регіону України з точки зору розвитку туристичної галузі;

$n$  - кількість специфічних показників характеристики потенціалу туристичної діяльності;

– загальних показників.

$$ON_{iq} = \frac{2(m - RO_{iq} + 1)}{m(m + 1)} \quad (2.15)$$

де  $ON_{iq}$  - нормалізоване значення  $j$ -го показника характеристики потенціалу туристичної діяльності за  $t$ -ий рік;

$n$  - кількість загальних показників характеристики потенціалу туристичної діяльності.

Зважаючи на той факт, що кожен з показників характеристики потенціалу туристичної діяльності має різний вплив на інтегральний показник, доцільно провести визначення вагових коефіцієнтів. Так, реалізація даної задачі відбувається за допомогою функції Харрінгтона для кожної з груп показників:

– специфічних;

$$\begin{aligned} WS_{ij} &= \exp(-\exp(-SN_{ij})) = \\ &= \exp\left(-\exp\left(-\frac{2(n - RS_{ij} + 1)}{n(n + 1)}\right)\right) \end{aligned} \quad (2.16)$$

де  $WS_{ij}$  – вагові коефіцієнти  $j$ -го показника характеристики потенціалу туристичної діяльності в розрізі  $i$ -го регіону України;

– загальних.

$$\begin{aligned}
 WO_{iq} &= \exp(-\exp(-ON_{iq}))= \\
 &= \exp\left(-\exp\left(-\frac{2(m-RO_{iq}+1)}{m(m+1)}\right)\right)
 \end{aligned}
 \tag{2.17}$$

де  $WO_{iq}$  - вагові коефіцієнти  $j$ -го показника характеристики потенціалу туристичної діяльності за  $t$ -ий рік.

Наступним етапом реалізації науково-методичного підходу до оцінювання потенціалу туристичної діяльності є формування інтегрального показника. Крім того, запропоновано в межах групи специфічних чинників провести додатковий поділ показників на чотири групи: 1) показники характеристики регіону, 2) показники характеристики ресурсної бази регіону, 3) макроекономічні показники, 4) показники характеристики туристичної сфери. Даний крок викликаний необхідністю додаткового оцінювання впливу певних показників на інтегральний індикатор з метою більш ефективного застосування інструментів покращення потенціалу туристичної діяльності. Отже, математична формалізація інтегральних показників в межах специфічних чинників та виділених в їх складі чотирьох груп, а також загальних чинників представлена наступним чином:

- специфічні чинники:

1-ша група характеристика регіону.

$$IP_{i1} = \sqrt[6]{\prod_{j=1}^6 WS_{ij}}
 \tag{2.18}$$

де  $IP_{i1}$  - інтегральний показник оцінки потенціалу туристичної діяльності в розрізі  $i$ -го регіону в розрізі першої групи «характеристика регіону»;

2-га група показників ресурсної бази регіону.



$$IP_{i2} = \sqrt[23]{\prod_{j=7}^{30} WS_{ij}} \quad (2.19)$$

де  $IP_{i2}$  - інтегральний показник оцінки потенціалу туристичної діяльності в межах  $i$ -го регіону в розрізі другої групи «показників ресурсної бази регіону»;

3-тя група макроекономічних показників.

$$IP_{i3} = \sqrt[15]{\prod_{j=31}^{46} WS_{ij}} \quad (2.20)$$

де  $IP_{i3}$  - інтегральний показник оцінки потенціалу туристичної діяльності в межах  $i$ -го регіону в розрізі третьої групи «макроекономічних показників»;

4-та група показники характеристики туристичної сфери.

$$IP_{i4} = \sqrt[4]{\prod_{j=47}^{51} WS_{ij}} \quad (2.21)$$

де  $IP_{i4}$  - інтегральний показник оцінки потенціалу туристичної діяльності в межах  $i$ -го регіону в розрізі четвертої групи «показників характеристики туристичної сфери»;

- загальні чинники.

$$IP_{i5} = \sqrt[99]{\prod_{q=1}^{99} WO_{iq}} \quad (2.22)$$

де  $IP_{i5}$  - інтегральний показник потенціалу туристичної діяльності в межах  $i$ -го регіону в розрізі загальних показників.

В подальшому проведемо розрахунок інтегрального показника оцінки потенціалу туристичної діяльності регіонів шляхом згортки специфічних і загальних показників. Так, по-перше, визначимо структуру специфічних показників ( $SIP_{ig}$ ,  $g = 1 \div 4$ ):

1-ша група характеристика регіону.

$$SIP_{i1} = \frac{IP_{i1}}{\sum_{g=1}^4 IP_{ig}} \cdot 100\% \quad (2.23)$$

2-га група показників ресурсної бази регіону.

$$SIP_{i2} = \frac{IP_{i2}}{\sum_{g=1}^4 IP_{ig}} \cdot 100\% \quad (2.24)$$

3-тя група макроекономічних показників.

$$SIP_{i3} = \frac{IP_{i3}}{\sum_{g=1}^4 IP_{ig}} \cdot 100\% \quad (2.25)$$

4-та група показники характеристики туристичної сфери.

$$SIP_{i4} = \frac{IP_{i4}}{\sum_{g=1}^4 IP_{ig}} \cdot 100\% \quad (2.26)$$

По-друге, здійснимо перехід від показників структури специфічних показників до бінарних показників ( $BSIP_{ig}$ ,  $g = 1 \div 4$ ):

1-ша група характеристика регіону.

$$BSIP_{i1} = \begin{cases} 1, SIP_{i1} \geq \frac{\sum_{g=1}^4 SIP_{ig}}{4} \\ 0, SIP_{i1} < \frac{\sum_{g=1}^4 SIP_{ig}}{4} \end{cases} \quad (2.27)$$

2-га група показників ресурсної бази регіону.

$$BSIP_{i2} = \begin{cases} 1, SIP_{i2} \geq \frac{\sum_{g=1}^4 SIP_{ig}}{4} \\ 0, SIP_{i2} < \frac{\sum_{g=1}^4 SIP_{ig}}{4} \end{cases} \quad (2.28)$$

3-тя група макроекономічних показників.

$$BSIP_{i3} = \begin{cases} 1, SIP_{i3} \geq \frac{\sum_{g=1}^4 SIP_{ig}}{4} \\ 0, SIP_{i3} < \frac{\sum_{g=1}^4 SIP_{ig}}{4} \end{cases} \quad (2.29)$$

4-та група показники характеристики туристичної сфери.

$$BSIP_{i4} = \begin{cases} 1, SIP_{i4} \geq \frac{\sum_{g=1}^4 SIP_{ig}}{4} \\ 0, SIP_{i4} < \frac{\sum_{g=1}^4 SIP_{ig}}{4} \end{cases} \quad (2.30)$$

Усі вище проведені розрахунки дозволяють обчислити шукану оцінку потенціалу туристичної діяльності без врахування загальних показників ( $IPR_i$ )

$$\begin{aligned} IPR_i &= \sqrt[BSIP_{i1}+BSIP_{i2}+BSIP_{i3}+BSIP_{i4}]{(IP_{i1})^{BSIP_{i1}} \cdot (IP_{i2})^{BSIP_{i2}} \cdot (IP_{i3})^{BSIP_{i3}} \cdot (IP_{i4})^{BSIP_{i4}}} = & (2.31) \\ &= \sum_{g=1}^4 \sqrt[BSIP_{ig}]{(IP_{i1})^{BSIP_{i1}} \cdot (IP_{i2})^{BSIP_{i2}} \cdot (IP_{i3})^{BSIP_{i3}} \cdot (IP_{i4})^{BSIP_{i4}}} = \\ &= \sum_{g=1}^4 \sqrt[BSIP_{ig}]{\prod_{g=1}^4 (IP_{ig})^{BSIP_{ig}}} \end{aligned}$$

Завершальним етапом виступає розрахунок потенціалу туристичної діяльності з врахуванням як специфічних, так і загальних показників ( $IIPR_i$ )

$$IIPR_i = \sqrt{IPR_i \cdot IP_{i5}} = \sqrt{\sum_{g=1}^4 \sqrt[BSIP_{ig}]{\prod_{g=1}^4 (IP_{ig})^{BSIP_{ig}}} \cdot \sqrt[99]{\prod_{q=1}^{99} WO_{iq}}} \quad (2.32)$$

Провівши практичну реалізацію запропонованого науково-методичного підходу на основі реальних даних регіонів України за 2014 р отримаємо наступні результати (таблиця 2.2).

Таким чином, на основі даних отриманих в результаті реалізації запропонованого науково-методичного підходу, справедливо зауважити, що найбільший інвестиційний потенціал туристичної діяльності мають такі регіони як Дніпропетровська область, м. Київ, Харківська область, Одеська область, Львівська область, Закарпатська область, Херсонська область, Вінницька область та Запорізька область. Для всіх даних регіонів абсолютне значення інтегрального показника знаходиться на рівні більше 0,5 од., що свідчить про високий рівень можливостей розвитку туризму. Необхідно зазначити, що потрапляння у вибірку найбільш пріоритетних регіонів для розвитку туристичної галузі таких промислово розвинутих регіонів, як Дніпропетровська область, м. Київ, Харківська область та Запорізька область не випадково, не дивлячись на певні проблеми з екологією, з точки зору

необхідної інфраструктури (готелі, аеропорти, залізничне сполучення) для розвитку туризму дані території є найбільш пріоритетними. Крім того, певні започаткування розвитку туристичної галузі в даних регіонах вже є, і тому, подальший розвиток буде проходити набагато інтенсивніше.

Таблиця 2.2 – Результати оцінки потенціалу туристичної діяльності регіонів України станом на 2013 р.

Регіон України	Кількісна оцінка, од	Ранг
Вінницька область	0,382	8
Волинська область	0,135	21
Дніпропетровська область	0,657	1
Житомирська область	0,312	13
Закарпатська область	0,439	6
Запорізька область	0,374	9
Івано-Франківська область	0,341	10
м. Київ	0,629	2
Київська область	0,336	11
Кіровоградська область	0,070	23
Львівська область	0,510	5
Миколаївська область	0,276	15
Одеська область	0,574	4
Полтавська область	0,305	14
Рівненська область	0,187	19
Сумська область	0,101	22
Тернопільська область	0,221	16
Харківська область	0,591	3
Херсонська область	0,392	7
Хмельницька область	0,324	12
Черкаська область	0,202	17
Чернігівська область	0,180	20
Чернівецька область	0,190	18

Найбільший інвестиційний потенціал має Дніпропетровська область. Це пояснюється тим, що все більшої популярності в області набуває агро-, та екотуризм, який значно приваблює подорожуючих. Активний відпочинок за містом та на природі пропонують бази та пансіонати відпочинку, мережа яких складає більше 90 одиниць, а також 36 закладів лікувально-санаторного типу. Поступово збільшується інфраструктура засобів розміщення туристів (готелі, хостели, мотелі, та ін.), яка у 2014 році включала 135 комплексів. Промисловий туризм залишається одним з найпривабливіших напрямів

проведення відпочинку у даному регіоні. Досить популярними є маршрути до відкритого кар'єру м. Кривого Рогу та на базі Інтерпайп сталі – першого заводу, побудованого за час незалежності України, та крупнішим електросталеплавильним комплексом в Європі та СНД. У 2014 році суб'єктами туристичної діяльності у Дніпропетровській області було обслуговувано 56803 туристи і працювало 845 екскурсантів. У зв'язку з цим туристи, які здійснюють подорож до даного регіону можуть скористатися медичним страхуванням і страхуванням від нещасних випадків, гарантуючи свою безпеку.

Одеська, Львівська, Закарпатська, Херсонська, Вінницька області відрізняються сприятливими природними ресурсами. Подальший розвиток в даних регіонах туристичної галузі пов'язаний тільки з акумуляцією фінансових ресурсів, які, на нашу думку, повинні реалізовуватися в рамках державно-приватного партнерства. Для інших регіонів України розвиток туристичної галузі є також актуальним, але в межах державного управління, базовий акцент на стимулювання туризму, повинен припадати на регіони зі значенням інтегрального показника вище 0,5 од.

Що стосується Івано-Франківської, Хмельницької, Житомирської, Тернопільської та Чернівецької областей, то вони мають вигідні особливості географічного розташування, сприятливі кліматичні та природні умови, широку мережу історико-культурних пам'яток. Пріоритетними напрямками розвитку даних областей є оздоровчий, сільський, екологічний та пізнавальний туризм. Для цього необхідно забезпечити курортно-лікувальні комплекси розвиненою інфраструктурою, розширити та покращити транспортну мережу, сприяти збереженню природних пам'яток, що потребує значних фінансових інвестицій.

Київська область визначається багатою історико-культурною спадщиною, тому пріоритетними напрямками розвитку є культурно-пізнавальний, історичний та сільський туризм, але поряд з цим швидкими темпами розвивається діловий туризм, адже область вміщує у собі столицю

країни. Миколаївська область є досить перспективною, адже вирізняється сприятливим кліматом, піщаними пляжами уздовж Чорноморського узбережжя, джерелами мінеральних вод, широкою мережею санаторно-курортних закладів, що користується значним попитом серед населення. Спільним напрямком для Полтавської та Черкаської області має бути розвиток зеленого туризму, при чому перша також славиться джерелами мінеральних вод, тому повинна бути націлена на вдосконалення курортно-лікувальних комплексів.

Рівненська та Волинська області виділяються за своєю культурною та історичною спадщиною, а саме мають велику кількість пам'яток архітектури. Тому пріоритетним завданням є їх збереження та розвиток історичного та культурно-пізнавального туризму. Активом Чернігівської області є значний історико-культурний та природно-рекреаційний потенціал, а також вигідне транзитне значення регіону, однак нерозвинута туристична інфраструктура потребує подальшої розбудови. За результатами проведених розрахунків незначний потенціал мають Кіровоградська, Сумська, оцінка яких знаходиться на рівні 0,05 та менше, однак існують можливості щодо розвитку зеленого туризму.

У зв'язку з цим регіони повинні раціонально використовувати свої потенційні можливості та підвищувати рівень туризму. Можливими варіантами вирішення існуючої проблеми можуть бути:

- виявлення пріоритетних напрямків розвитку туризму;
- розробка та реалізація системи моніторингу і оцінки ресурсного потенціалу;
- розробка та впровадження в області нормативно-правових актів розвитку туризму і діяльності суб'єктів туристичної індустрії;
- планування підвищення ефективності використання існуючої матеріально-технічної бази туризму;
- використання рекламних технологій;

- реставрація культурно-історичних пам'яток;
- розробка нових туристичних місць;
- організація національних та міжнародних наукових, культурних та ділових заходів;
- розвиток міжрегіонального співробітництва туристичних організацій для забезпечення туристів більш комплексним продуктом;
- розробка регіональної системи розповсюдження туристичної інформації;
- створення обласної мережі туристичних інформаційних центрів;
- розробка заходів щодо охорони навколишнього середовища;
- підвищення рівня фінансової грамотності населення у сфері страхування;
- розвиток безпеки туристів, шляхом використання туристичного страхування;
- захист інтересів учасників туризму.

Застосування вищенаведених напрямів також сприятиме розвитку СПТД. При цьому спостерігається існування значного туристичного потенціалу в Україні та великої кількості проблем у цій сфері. Це стосується високого ступеня ризику, непередбачуваності попиту, банкрутства туроператорів та численних випадків шахрайства.

Отже, у результаті проведеного дослідження, розроблено науково-методичний підхід до оцінювання потенціалу туристичної галузі на основі побудови інтегрального показника, складовими якого є специфічні та загальні чинники нормалізовані методом Фішберна та зведені методом Харрінгтона. Даний підхід дозволяє кількісно оцінити резерви нарощення туристичної діяльності у регіональному аспекті, на основі чого сформувавши концептуальні напрямки розвитку державної інвестиційної політики та пріоритетних засад розвитку СПТД.



## Висновки до розділу 2

У другому розділі «Методичні засади визначення закономірностей розвитку ринку страхування послуг, пов'язаних з туристичною діяльністю» запропоновано формалізація механізму СПТД, оцінено та удосконалено методичні засади до визначення рівня конкуренції на ринку СПТД, розраховано рівень потенціалу розвитку туристичної галузі у розрізі регіонів України як бази для розвитку СПТД.

За результатами розділу зроблено наступні висновки:

1. У процесі дослідження визначено, що досягнення високого розвитку ринку СПТД та здійснення якісних перетворень на ньому можливо тільки за рахунок впровадження відповідного механізму реалізації СПТД. Механізм СПТД базується на цільових орієнтирах діяльності кожного з суб'єктів страхування (страхувальники, страховики, держава, асистанс – компанії) та акумулює чотири взаємопов'язані рівні – нормативно-правовий, функціональний, інформаційно-технологічний, організаційно-управлінський.

2. Встановлено, що основними складовими механізму СПТД в Україні що потребують науково-методичного удосконалення є: оцінювання потенціалу ринку СПТД (з метою адекватного вибору інструментів збільшення обсягів даного виду страхування в страховому портфелі); оцінювання рівня конкуренції на ринку СПТД (з метою встановлення стратегії поведінки страхової компанії); визначення тарифної ставки СПТД (з метою формування адекватної ціни на даний страховий продукт); рейтингування асистанс – компаній (з метою формування якісного обслуговування страхувальників на всіх етапах реалізації договору СПТД); підвищення ефективності державного контролю за СПТД (з метою не порушення ринкових засад функціонування ринку СПТД та додержання конкурентних засад його розвитку).

3. Запропоновано підхід до оцінювання рівня конкуренції на ринку СПТД, який передбачає реалізацію певної послідовності етапів: 1) визначення видів страхування, що опосередковано пов'язані із забезпеченням страховим захистом суб'єктів туристичної діяльності та формування відповідного масиву статистичних даних; 2) експертне опитування для визначення частки саме СПТД у розрізі вищезазначених видів страхування; 3) перевірка ступеня узгодженості думок експертів здійснено на основі коефіцієнта конкордації; 4) оцінювання рівня конкуренції на ринку страхових послуг за допомогою групи показників: індекса Джині, індекса Лоренца, індекса ентропії, індекса Герфіндаля-Гіршмана; 5) розрахунок інтегрального індексу рівня конкуренції на ринку СПТД на основі узагальнення нормалізованих значень вище розрахованих статистичних показників з урахуванням експертних оцінок.

4. Практична реалізація науково-методичного підходу до оцінювання рівня конкуренції на ринку СПТД дозволяє стверджувати про достатньо високу конкуренцію між компаніями у сфері СПТД. Значення інтегрального показника конкуренції на ринку СПТД, за 2010-2014 зростає щорічно в середньому на 23,14 %, що сигналізує про прояв його монополізації.

5. Розроблений інтегральний показник рівня конкуренції на ринку СПТД, який надає можливість органам державного регулювання, нагляду та контролю виявити та нейтралізувати ознаки монополізації або олігополізації на ринку страхових послуг, захищати інтереси страховиків та страхувальників від проявів недобросовісної конкуренції, а також слідкувати за діяльністю системно важливих страхових компаній та їх впливу на стан ринкової кон'юнктури.

6. З метою підвищення потенціалу вітчизняного ринку СПТД розроблені методичні засади до оцінювання рівня потенціалу туристичної діяльності в регіонах України, що базуються на побудові узагальнюючого показника, складовими якого є специфічні та загальні чинники нормалізовані методом Фішберна та зведені методом Харрінгтона. Розроблений підхід надає можливість встановити напрямки та обсяги інвестиційної діяльності як

держави з приводу інтенсифікації туристичної діяльності в тому чи іншому регіоні, так і страхових компаній в межах географічної активізації СПТД.

7. Практична апробація науково-методичного підходу до оцінювання потенціалу туристичної діяльності регіонів України як бази страхування виявила, що протягом 1991-2013 рр. найбільший потенціал для розвитку туристичної галузі мають Дніпропетровська, Харківська, Одеська, Львівська області, м. Київ, тоді як найнижчий – Кіровоградська, Сумська, Чернігівська, Чернівецька області.

Основні положення даного розділу дисертаційної роботи опубліковано автором в роботах [133, 137, 138, 140, 174].

## РОЗДІЛ 3

НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ  
СТРАХУВАННЯ ПОСЛУГ, ПОВ'ЯЗАНИХ З ТУРИСТИЧНОЮ  
ДІЯЛЬНІСТЮ

3.1. Розвиток системи формування тарифної політики у сфері страхуванні послуг, пов'язаних з туристичною діяльністю

В останній час, страхові компанії значну увагу приділяють диверсифікації страхового портфеля та намагаються зменшити ту частину ризику в його структурі, яка займає значну питому вагу (в своїй більшості, для вітчизняних компаній це ризик, пов'язаний зі страхуванням цивільної відповідальності власників транспортних засобів). Виходячи з цього, менеджмент страхових компаній орієнтований на розробку нових або удосконалення існуючих страхових продуктів, які актуальні на даний момент часу. Зважаючи на поступальний розвиток туристичної галузі та значний потенціал до її зростання, з огляду на обраний європейській вектор руху України, перспективним вбачається страхування ризиків, пов'язаних з наданням туристичних послуг. У той же час, механізм СПТД необхідно удосконалювати, а особливо змінювати підходи до формування тарифної ставки.

Формуючи довгострокову політику розвитку СПТД, актуальності набуває розробка науково-методичного підходу до формування ціни на даний вид послуг, який би гнучко реагував на кон'юнктурні зміни в туристичній та страховій галузі, а також створював можливості для нарощення клієнтської бази, забезпечення рентабельної та фінансово – стабільної діяльності страховика. Саме ціна на страхову послугу, на даному етапі розвитку страхового ринку України, виступає вагомим фактором стимулювання попиту та збереження якісної пропозиції. Так, зниження платоспроможності страхувальників, вимагає від страхових компаній пошуку

балансу між активними продажами за рахунок невисоких цін та забезпечення фінансової стійкості за рахунок включення у тарифну ставку достатнього навантаження.

Для успішного ведення підприємницької діяльності, утримання високих конкурентних позицій та формування раціональної ціни на послуги страховими компаніями здійснюється тарифна політика. Вона передбачає цілеспрямовану діяльність страховика по розробленню, застосуванню, уточненню та впорядкуванню страхових тарифів в інтересах успішного і беззбиткового розвитку страхової компанії. Обраний напрямок тарифної політики повинен враховувати інтереси обох суб'єктів страхування – приваблювати страхувальника до споживання страхових продуктів та забезпечувати прибутковість здійснюваних операцій страховиком [158].

Для ефективного здійснення тарифної політики страхова компанія повинна дотримуватись певних принципів [15]:

- забезпечення платоспроможності та рентабельності страхових операцій. Цей принцип є основоположним, адже головною метою діяльності є отримання прибутку. Тому при розрахунку страхового тарифу необхідно враховувати той факт, щоб у кінцевому результаті надходження страхових платежів обов'язково повинні покривати витрати страховика на ведення справи і забезпечувати отримання певної маржі для формування прибутку;

- еквівалентність страхових відносин страхувальника та страховика передбачає у собі те, що тариф повинен максимально відповідати ймовірно можливому збитку. У такий спосіб забезпечується зворотність засобів страхового фонду за тарифний період тієї сукупності страхувальників, для яких розраховувалися страхові тарифи. Тобто відбувається повернення коштів до населення у вигляді страхових виплат у межах певної території та деякого проміжку часу. Саме у даному принципі проявляється перерозподільна сутність страхування;

- доступність страхових тарифів для страхувальників. Страхові тарифи повинні враховувати платіжну спроможність населення і складати

таку частину доходу, яку вони можуть собі дозволити. Досить високі тарифні ставки стають перешкодою для придбання страхових продуктів. При цьому чим більше придбано полісів з певного виду страхування, тим меншим виявляється страховий тариф;

– стабільність розміру страхового тарифу протягом певного часу. Незмінність страхових тарифів протягом деякого тривалого періоду часу створює уявлення серед населення про надійність страховика. Їх підвищення припустиме лише у випадку, коли страхова компанія зазнає збитковості діяльності. Однак з іншого боку, тарифна ставка повинна враховувати зміни кон'юнктури ринку та бути гнучкою;

– розширення обсягу страхової відповідальності, якщо це можливо при діючих тарифних ставках. Даний принцип є досить важливим, адже при збільшенні відповідальності відбувається зростання попиту на страховий продукт. Але досить важливо, щоб це не призвело до збитковості страхової компанії.

Розробкою тарифної політики страхової компанії мають займатися актуарії, андерайтери, фінансисти, а також інші спеціалісти, що займаються стратегічним і оперативним плануванням, оскільки це є досить складною та відповідальною роботою, в основу якої покладені положення теорії ймовірності, теорії випадкових процесів, статистичного аналізу, економіко-математичного моделювання та прогнозування. При цьому вона повинна узгоджуватися на найвищому рівні, щоб власники і топ-менеджмент розуміли, наскільки обрана політика вписується в загальну політику компанії, як вона відповідає сучасним реаліям та потребам споживачів.

Тарифна політика не обмежується лише формуванням тарифної ставки, а включає у собі подальше її використання під час укладання договорів страхування. Тому у її межах виділяють такий процес як тарифікація – встановлення тарифів страхової премії за різними видами страхування, яке здійснюється згідно визначених технічних прийомів, на основі тієї чи іншої класифікації. Спочатку здійснюється побудова тарифікаційної системи, тобто

складається перелік факторів ризику та об'єктів, що страхуються, розраховуються відповідні тарифні ставки та визначаються умови застосування, виокремлені для певних однорідних груп ризиків або видів страхування. Вона має бути спрямована на забезпечення беззбитковості страхових продуктів у довгостроковій перспективі та визначенню кожному ризику справедливої ціни. Саме від раціонально розробленої тарифікаційної системи залежать обсяги страхових резервів, яких має вистачити на виконання зобов'язань страховиком, забезпечення отримання прибутку та гарантування фінансової стабільності. Завершальним етапом є безпосередньо розрахунок тарифних ставок [16].

Згідно з Законом України «Про страхування» страховий тариф – ставка страхового внеску з одиниці страхової суми за визначений період страхування. У випадку розроблення продуктів добровільного страхування тарифи розробляються страховими компаніями самостійно. Тобто формування тарифної політики покладається безпосередньо на страховиків, що підвищує актуальність питання формування оптимальної тарифної ставки для забезпечення конкурентоспроможної та ефективної діяльності. Адже від цього залежить розмір страхових премій, розрахованих на основі цього тарифу, яких має бути достатньо для покриття зобов'язань перед страхувальниками у разі виникнення страхового випадку, забезпечення діяльності страхової компанії та отримання прибутку. У зв'язку з цим до структури тарифу входить нетто-тариф та навантаження (рисунок 3.1) [144].

Формування страхового фонду забезпечує саме нетто-тариф, тому його визначення є досить важливим етапом, так як його величина характеризує можливість виконання зобов'язань перед страхувальниками. Даний тариф визначається математичними методами з використанням теорії ймовірності, а навантаження встановлюється з урахуванням витрат на ведення справи та величини очікуваного прибутку. Витрати на ведення справи виникають на різних стадіях дії договору, їх можна поділити на такі групи:

- витрати з андеррайтингу;

- витрати, які можуть виникнути при зміні страхового продукту;
- витрати при роботі зі страховими позовами клієнтів;
- накладні витрати.



Рисунок 3.1 – Особливості формування страхового тарифу на продукти СПТД

Складено на основі [76, 13, 17, 38, 158]

Принцип самооплатності та рентабельності страхових операцій виявляється в урахуванні прибутку у страховому тарифі. Його включення до складу навантаження забезпечує підтримку прийнятих ризиків. Як правило, норма прибутку встановлюється як певне відсоткове вираження від нетто-



тарифу або ризикової надбавки. Досить часто фактична збитковість страхової компанії є нижчою від нетто-тарифу, тоді різниця використовується як доповнення до отриманого прибутку або певна частина направляється до резервного фонду.

На розмір страхового тарифу СПТД впливає ряд факторів, які визначаються страховими компаніями самостійно:

- мета здійснюваної поїздки та її вид. Наприклад, вартість страхування спортивного туризму буде коштувати більше, ніж пізнавального за рахунок того, що включає більшу кількість ризиків;

- країна призначення – залежно від розташування країни турист підвергає себе різному характеру загроз;

- вік туриста – кожна страхова компанія самостійно вирішує щодо доцільності врахування цього чинника та розробляє певну градацію;

- кількість подорожуючих – страхові компанії можуть робити певні знижки, залежно від кількості осіб, які приймаються на страхування;

- індивідуальні умови договору – розмір франшизи, ліміт відповідальності, програма страхування.

Метою визначення страхового тарифу є визначення ціни продукту за допомогою оцінки минулих позовів клієнтів. Тому страхова компанія повинна володіти надійною та придатною для визначення вартості страхового продукту інформацією у вигляді статистичних даних за тривалий період. При цьому досить важливо враховувати:

- зміну попиту та продукти туристичного страхування;
- зміну частоти позовів;
- умови страхових продуктів;
- зміну норм страхового андеррайтингу;
- стан страхової компанії на ринку.

На ефективність вибору тарифу впливає досить багато факторів. Як правило результат залежить не лише від залучення до процесу досвідчених спеціалістів, а й від вибору самої методики розрахунку. Традиційно актуарні розрахунки ґрунтуються на досить складних економіко-математичних моделях, які мають містити ряд складових:

- збір статистичних даних щодо функціонування страхової системи, особливо у межах того страхового продукту, для якого розробляється тариф;
- оцінка достовірності отриманих даних;
- аналіз аналогічного досвіду інших страховиків;
- виконання власних розрахунків.

Вибір відповідного методу розрахунку безпосередньо залежить від цілей страхової компанії, наявної інформації про страхові ризики та досвіду діяльності страховика. Визначення тарифу для нового страхового продукту викликає певні складнощі через відсутність власної бази даних стосовно страхових премій, кількості укладених договорів, позовів клієнтів і т. д. Значна обмеженість інформації змушує страховика користуватися даними про аналогічні продукти у своїх конкурентів, аналізувати їх та адаптувати розрахунки до власних умов.

Однак окрім інформації про тарифні ставки конкурентів, досить важливо розглядати загальноекономічні показники, які можуть бути не пов'язані зі страхуванням. До них можуть належати економічні, політичні, демографічні та екологічні показники, які можуть бути застосовані при прогнозуванні попиту на продукти туристичного страхування та можливі страхові позови [84].

Таким чином, враховуючи вищезазначене, запропоновано науково-методичний підхід до визначення тарифної ставки на СПТД, що представлено на рисунку 3.2.



Рисунок 3.2 – Методичні засади до визначення тарифної ставки на СПТД

Так, на першому етапі проводиться оцінювання ризику реалізації продуктів з СПТД як нелінійної функції двох змінних, одна з яких це – ймовірності, а друга – коефіцієнт сподіваних збитків настання ризику реалізації СПТД. Математична формалізація даного етапу набуває наступного вигляду:

$$R_{TP} = f(p_{TP}, KZ_{TP}) \quad (3.1)$$

де  $R_{TP}$  – кількісна оцінка ризику реалізації СПТД;

$f(\dots)$  – позначення функції залежності ризику реалізації СПТД від змінних управління;

$p_{TP}$  – ймовірності настання ризику реалізації СПТД;

$KZ_{TP}$  – коефіцієнт сподіваних збитків настання ризику реалізації СПТД.

В основі побудови кількісної оцінки ризику реалізації СПТД є принцип блочної побудови моделі, що передбачає розгляд змінних управління (ймовірності та коефіцієнту сподіваних збитків настання ризику реалізації СПТД) як лінійних (нелінійних) функцій, які мають декілька системотвірних елементів, складним чином обумовлюючих одна другу. Виходячи з особливостей вищезазначеного принципу, виникає необхідність розгляду підходів до математичної формалізації змінних функції (3.2):

– ймовірність настання ризику реалізації СПТД пропонується розглянути як класичну ймовірність, тобто співвідношення кількості несприятливих подій (виникнення ризику реалізації туристичних послуг) до усієї кількості подій (укладених договорів туристичного страхування):

$$P_{TP} = \frac{q}{n} \quad (3.2)$$

де  $n$  – загальна кількість укладених договорів туристичного страхування;

$q$  – сума договорів туристичного страхування, за якими наступив ризик реалізації СПТД;

– коефіцієнт сподіваної величини, що характеризує СПТД. Даний показник враховує обсяг сприятливих та несприятливих відхилень по відношенню до певної величини. Зазначеним показником може виступати будь-яка величина, що описує процес премії, отримані від страхування послуг туристичної діяльності. Тобто даний коефіцієнт враховує відхилення обсягу сподіваних премій по відношенню до їх середнього значення, що математично може бути представлено наступною формулою:

$$KZ_{TP} = \frac{|M_z^-|}{|M_z^+| + |M_z^-|} \quad (3.3)$$

де  $Z$  – заплановане значення премій, отриманих від СПТД (середнє значення валових страхових премій);

$M_Z^+$  та  $M_Z^-$  – відповідно сподівані величини сприятливих та несприятливих відхилень валових страхових премій (по відношенню до середнього значення валових страхових премій) – це умовні математичні сподівання щодо відхилень:

$$\begin{aligned} M_Z^+ &= M(X - Z / X \in X_Z^+); \\ M_Z^- &= M(X - Z / X \in X_Z^-) \end{aligned} \quad (3.4)$$

де  $X_Z^+$  – множина сприятливих значень економічного показника (більше середнього) по відношенню до рівня  $Z$ ,

$X_Z^-$  – множина його несприятливих значень економічного показника (менше середнього) по відношенню до рівня  $Z$ .

У дискретному випадку, у випадку, коли  $X = \{x_1; x_2; \dots; x_n\}$  і відомі ймовірності настання кожної події  $P = \{p_1; p_2; \dots; p_n\}$ , величини  $M_Z^-$  та  $M_Z^+$  (умовні математичні сподівання) обчислюються за формулами:

$$\begin{aligned} M_Z^- &= \frac{1}{P^-} \sum_{i=1}^n \alpha_i^- p_i x_i - Z, \quad P^- = \sum_{i=1}^n \alpha_i^- p_i; \\ M_Z^+ &= \frac{1}{P^+} \sum_{i=1}^n \beta_i^+ p_i x_i - Z, \quad P^+ = \sum_{i=1}^n \beta_i^+ p_i, \end{aligned} \quad (3.5)$$

де  $\alpha_i^-$  – індикатор несприятливого (по відношенню до  $Z$ ) відхилення,

$\beta_i^+$  – індикатор сприятливого (по відношенню до  $Z$ ) відхилення.

На другому етапі відбувається визначення форми залежності між досліджуваними параметрами, іншими словами, специфікація нелінійної

функції залежності кількісної оцінки ризику реалізації туристичних послуг від двох змінних: ймовірності та коефіцієнту сподіваних збитків настання ризику реалізації туристичних послуг. На даному етапі виникає необхідність, враховуючи проблему відсутності статистичної інформації щодо оцінювання зазначеного ризику, розглянути зазначену функція на основі непараметричного моделювання, шляхом визначення сум бінарних показників наявності низького та високого рівнів ймовірності та коефіцієнту сподіваних збитків настання ризику реалізації туристичних послуг за розглянутий проміжок часу. Тут, формується матриця, графам якої відповідають договори СПТД, відповідно з високою або низькою ймовірністю настання страхового випадку та договори з високим або низьким рівнем отриманих збитків в результаті настання страхового випадку. Визначення високого та низького рівня ймовірності або обсягу збитків відбувається на основі середнього їх значення – вище середнього високий рівень, нижче низький.

$$\begin{matrix} \text{низький} \\ \text{високий} \end{matrix} \begin{pmatrix} \sum_{i=1}^n b_{11} & \sum_{i=1}^n b_{12} \\ \sum_{i=1}^n b_{21} & \sum_{i=1}^n b_{22} \end{pmatrix} \quad (3.6)$$

де  $b_{11}$  – значення бінарного показника, який приймає одиничне значення у випадку прийняття показником ймовірності настання ризику реалізації туристичних послуг низького рівня;

$b_{21}$  – значення бінарного показника, який приймає одиничне значення у випадку прийняття показником ймовірності настання ризику реалізації туристичних послуг високого рівня;

$b_{12}$  – значення бінарного показника, який приймає одиничне значення у випадку прийняття показником коефіцієнту сподіваних збитків настання ризику реалізації туристичних послуг низького рівня;

$b_{22}$  – значення бінарного показника, який приймає одиничне значення у випадку прийняття показником коефіцієнту сподіваних збитків настання ризику реалізації туристичних послуг високого рівня;

$\sum_{i=1}^n b_{11}$  (відповідно,  $\sum_{i=1}^n b_{12}$ ,  $\sum_{i=1}^n b_{21}$ ,  $\sum_{i=1}^n b_{22}$ ) – сума бінарних показників за розглянутими вище коефіцієнтами.

Згортку елементів матриці (3.6) до єдиного узагальнюючого показника пропонується провести наступним чином:

$$R_{TP} = \left| \frac{\sum_{i=1}^n b_{11} \cdot \sum_{i=1}^n b_{22} - \sum_{i=1}^n b_{12} \cdot \sum_{i=1}^n b_{21}}{\left( \sum_{i=1}^n b_{11} + \sum_{i=1}^n b_{12} \right) \left( \sum_{i=1}^n b_{21} + \sum_{i=1}^n b_{22} \right) \left( \sum_{i=1}^n b_{11} + \sum_{i=1}^n b_{21} \right) \left( \sum_{i=1}^n b_{12} + \sum_{i=1}^n b_{22} \right)} \right| \quad (3.7)$$

Після спрощення співвідношення (3.7) набуває вигляду:

$$R_{TP} = \left| \frac{\sum_{i=1}^n b_{11} \cdot \sum_{i=1}^n b_{22} - \sum_{i=1}^n b_{12} \cdot \sum_{i=1}^n b_{21}}{\left( \sum_{k=1}^2 \sum_{i=1}^n b_{1k} \right) \left( \sum_{k=1}^2 \sum_{i=1}^n b_{2k} \right) \left( \sum_{k=1}^2 \sum_{i=1}^n b_{k1} \right) \left( \sum_{k=1}^2 \sum_{i=1}^n b_{k2} \right)} \right| \quad (3.8)$$

На третьому етапі реалізації запропонованого науково-методичного підходу необхідно провести математичну формалізацію, безпосередньо, тарифної ставки для СПТД.

$$T_{HC} = R_{TP} \times K_{II} \times 100 = \left| \frac{\sum_{i=1}^n b_{11} \cdot \sum_{i=1}^n b_{22} - \sum_{i=1}^n b_{12} \cdot \sum_{i=1}^n b_{21}}{\left( \sum_{k=1}^2 \sum_{i=1}^n b_{1k} \right) \left( \sum_{k=1}^2 \sum_{i=1}^n b_{2k} \right) \left( \sum_{k=1}^2 \sum_{i=1}^n b_{k1} \right) \left( \sum_{k=1}^2 \sum_{i=1}^n b_{k2} \right)} \right| \times K_{II} \times 100 \quad (3.9)$$

де  $K_{II}$  – показник збитковості (відношення суми страхового відшкодування до страхової суми);

$T_{HC}$  – нетто-ставка зі 100 одиниць страхової суми.

$$\Delta = T_{HC} \times \alpha(\gamma) \sqrt{\frac{1}{n \cdot R_{TP}} \left[ 1 - R_{TP} + \left( \frac{R_B}{\bar{C}_B} \right)^2 \right]} \quad (3.10)$$

де  $\Delta$  – ризикова надбавка;

$R_B$  – середнє відхилення страхових виплат;

$\bar{C}_B$  – середня виплата на один договір;

$n$  – кількість угод, віднесених до періоду часу, на який проводиться страхування.

$$T_{BC} = T_{HC} + \Delta \quad (3.11)$$

де  $T_{BC}$  – брутто-ставка.

Оскільки метою формування тарифної ставки для СПТД є врахування особливостей кон'юнктури вітчизняного страхового та туристичного ринків, то на четвертому етапі запропонованого підходу необхідно провести коригування навантаження. Так, корегування навантаження, яке враховується при формуванні тарифної ставки з метою покриття поточних витрат страховика, відбувається на величину розрив між попитом та пропозицією на СПТД:

$$\Delta_{TP} = T_{HC} \times \frac{\frac{\sum_t D_{TPt}}{T} - \frac{\sum_t S_{TPt}}{T}}{\max_t(D_{TPt}; S_{TPt})} = T_{HC} \times \frac{\sum_t D_{TPt} - \sum_t S_{TPt}}{T \cdot \max_t(D_{TPt}; S_{TPt})} \quad (3.12)$$

де  $\Delta_{TP}$  – величина коригування навантаження тарифної ставки в страхуванні туристичних послуг, яка приймає додатне значення і відповідно збільшує



тарифну ставку у випадку перевищення попиту над пропозицією, та від'ємне значення і відповідно зменшує тарифну ставку у випадку перевищення пропозиції над попитом;

$D_{TPt}$  – попит на СПТД;

$S_{TPt}$  – пропозиція СПТД;

$\frac{\sum_t D_{TPt}}{T}$  – середнє значення (середня арифметична проста) попиту на СПТД;

$\frac{\sum_t S_{TPt}}{T}$  – середнє значення (середня арифметична проста) пропозиції СПТД;

$T$  – загальна кількість років дослідження;

$\max_t(D_{TPt}; S_{TPt})$  – максимальна величина між попитом і пропозицією на СПТД

за  $t$ -ий рік досліджуваного часового діапазону.

Врахування попиту та пропозиції при формуванні тарифної ставки для СПТД пов'язане з необхідністю прийняття ефективних управлінським рішень менеджментом страховика при різних ситуаціях на страховому ринку України. У випадку врахування попиту та пропозиції на страховий продукт, принцип гнучкості та адекватності тарифної політики буде досягнутий в повному обсязі.

Завершальний, п'ятий етап науково-методичного підходу до формування тарифної ставки СПТД, передбачає остаточну формалізацію тарифної ставки, враховуючи всі вище визначені особливості:

$$\begin{aligned}
 T_{BC} &= T_{HC} + \Delta + \Delta_{TP} = T_{HC} \times K_{II} \times 100 + \Delta + \Delta_{TP} = T_{HC} \times K_{II} \times 100 + \Delta + T_{HC} \times \\
 &\times \frac{\sum_t D_{TPt} - \sum_t S_{TPt}}{T \cdot \max_t(D_{TPt}; S_{TPt})} = T_{HC} \cdot \left( K_{II} \times 100 + \frac{\sum_t D_{TPt} - \sum_t S_{TPt}}{T \cdot \max_t(D_{TPt}; S_{TPt})} \right) + \Delta = \\
 &= \left| \frac{\sum_{i=1}^n b_{11} \cdot \sum_{i=1}^n b_{22} - \sum_{i=1}^n b_{12} \cdot \sum_{i=1}^n b_{21}}{\left( \sum_{k=1}^2 \sum_{i=1}^n b_{1k} \right) \left( \sum_{k=1}^2 \sum_{i=1}^n b_{2k} \right) \left( \sum_{k=1}^2 \sum_{i=1}^n b_{k1} \right) \left( \sum_{k=1}^2 \sum_{i=1}^n b_{k2} \right)} \right| \cdot \left( K_{II} \times 100 + \frac{\sum_t D_{TPt} - \sum_t S_{TPt}}{T \cdot \max_t(D_{TPt}; S_{TPt})} \right) + \Delta \quad (3.13)
 \end{aligned}$$

Після спрощення формула (3.13) набуває вигляду формули (3.14):

$$T_{BC} = \left| \frac{\sum_{i=1}^n b_{11} \cdot \sum_{i=1}^n b_{22} - \sum_{i=1}^n b_{12} \cdot \sum_{i=1}^n b_{21}}{\prod_{h=1}^2 \sum_{k=1}^n b_{hk} \cdot \prod_{h=1}^2 \sum_{k=1}^n b_{kh}} \right| \cdot \left( K_{II} \times 100 + \frac{\sum_t D_{TPt} - \sum_t S_{TPt}}{T \cdot \max_t (D_{TPt}; S_{TPt})} \right) + \Delta \quad (3.14)$$

Таким чином, розроблений науково-методичний підхід до формування тарифної ставки в СПТД дозволить сформуванню менеджментом страхової компанії раціональний підхід до формування ціни страхової послуги, оскільки враховує рівновагу попиту та пропозиції на даний вид послуг на ринку. Використання даного науково-методичного підходу на практиці створить необхідні умови для формування оптимального страхового портфелю з точки зору його ризикованості та недопущення невиконання зобов'язань перед страхувальниками у випадку настання страхових випадків.

Головною особливістю у формуванні тарифної політики СПТД є врахування тих факторів ризиків, які є нехарактерними для інших видів страхування. До них відносяться: мета та тривалість здійснення поїздки, вік подорожуючого, країна призначення і т. д. У загальній мірі тарифна політика страхової компанії є невід'ємною складовою андеррайтерської, фінансової, маркетингової, збутової, політики врегулювання страхових претензій, тому вони мають розглядатися комплексно. Всі вони повинні бути взаємоузгодженими, доповнювати одна одну та представляти собою єдину цілісну політику управління страховою компанією, спрямовану на задоволення інтересів всіх учасників страхових відносин, як страховиків, так і страхувальників. Даний підхід сприятиме розвитку як страхової галузі в цілому, так і СПТД.

### 3.2. Методичні засади рейтингової оцінки діяльності асистанс – компаній

У попередніх підрозділах дисертаційної роботи було встановлено, що важливим суб'єктом механізму СПТД є асистанс – компанії. Обмежені фінансові можливості та недоцільність розміщення представництв страхових компаній по всьому світу для обслуговування інтересів страхувальників спричиняють необхідність використання менеджментом страховика послуг асистансу. Так, послуги з приводу допомоги і консультації при поломках, дорожньо-транспортних пригодах, захворюванні, нещасних випадках та інше передаються асистанс – компаніям і надалі страхувальник здійснює взаємозв'язок з ними, а страховик тільки відшкодовує понесені витрати. Таким чином, якість надання СПТД та рівень задоволення потреб страхувальника прямо залежить від асистанс –компаній.

Виходячи з того, що страхова компанія має право співпрацювати з різними асистанс – компаніями, або з декількома асистанс – компаніями одночасно в залежності від спектра послуг, що вони надають та країн в яких вони функціонують, то відповідальність з приводу якості надання всього спектру послуг пов'язаних з виконанням договору страхування лежить на страховій компанії. Тобто, репутаційний ризик в процесі СПТД з використання асистанс – компаній дуже високий. Виходячи з цього, процес вибору асистанс – компанії та механізм співпраці з нею відіграє визначальну роль в системі надання страховиком власних якісних послуг.

З метою удосконалення механізму СПТД, а саме системи ефективного вибору асистанс – компанії запропоновано використовувати рейтингування даних суб'єктів господарювання. Це дозволить не тільки виявити найбільш потужні та ефективно функціонуючі асистанс – компанії, але й встановити найбільш раціонального контрагента зважаючи на специфіку діяльності самого страховика.

Отже, запропоновано розробити науково-методичний підхід до визначення рейтингової оцінки діяльності асистанс – компаній на основі бінарних показників шляхом застосування адитивного методу їх згортки з урахуванням коригуючого коефіцієнту, який дозволяє підвищувати отриманий рейтинг. Теоретична формалізація даної методики представлена на рисунку 3.3.

Розглянемо кожний з етапів запропонованого науково-методичного підходу більш детально. Отже, необхідною передумовою розробки науково-методичного підходу до визначення рейтингової оцінки діяльності асистанс – компаній виступає ідентифікація показників інформаційної бази, які представлені в графі «Показник» таблиці 1 та згруповані за трьома напрямками: якості забезпечення бізнесу, менеджмент персоналу та робота з клієнтами, робота з урегулювання страхових випадків. Вибір зазначеної множини показників обумовлений необхідністю дослідження різних аспектів діяльності асистанс – компаній.

Так, група показників якості забезпечення бізнесу, яка складається з індикаторів: продуктова лінійка; рівень інформаційно-технічного забезпечення; розмір комісійної винагороди; фінансова історія асистанс – компанії, описує діяльність досліджуваного суб'єкта господарювання в межах забезпеченості фінансових ресурсів та фінансового потенціалу, що важливо з точки зору перспективних планів по співпраці з даним контрагентом.

Група показників менеджмент персоналу та робота з клієнтами включає п'ять показників, а саме: середній час очікування в черзі під час телефонного звернення; рівень розгалуженості мережі партнерів; рівень незадоволеності клієнтами роботою асистанс – компанії (кількість скарг від клієнтів); рівень кваліфікації спеціалістів з врегулювання страхових подій; рівень кваліфікації оцінювачів збитків. Вибір показників даної групи обумовлений необхідністю оцінки задоволення клієнтами роботою асистанс компанії та рівня компетенції основних її працівників.



Рисунок 3.3 – Науково-методичний підхід до визначення рейтингової оцінки діяльності асистанс – компаній

Остання третя група показників характеристики роботи з урегулювання страхових випадків, що включає середній процент заявок, яким відмовлено в обслуговуванні, середній строк врегулювання справ, середній період відшкодування збитків з медичного страхування, середній період відшкодування збитків з майнового й ризикового страхування, актуальна зважаючи на основну мету діяльності асистанс – компанії. Так, показники, що її формують дають змогу зробити адекватний аналіз якості та своєчасності надання послуг страхувальникам щодо урегулювання несприятливих подій різного роду.

Визначивши склад інформаційного забезпечення науково-методичного підходу, виникає необхідність формування математичного забезпечення. Так, введемо умовні позначення (графи «1 рік», «t рік», «T рік» таблиці 3.1), які в подальшому дозволять провести математичну формалізацію адитивного методу згортки бінарних показників інформаційного забезпечення з урахуванням коригування (збільшення) суми бінарних величин на величину взаємозв'язку окремих показників.

Рейтингову оцінку діяльності асистанс – компанії запропоновано визначати як суму бінарних показників в розрізі трьох груп (фінансові показники, менеджмент персоналу та робота з клієнтами, робота з урегулювання страхових випадків), скориговану на кількісну оцінку взаємозв'язку даних бінарних показників, що математично набуває вигляду:

$$RO_t = SB_t + OV_t \quad (3.15)$$

де  $RO_t$  – рейтингова оцінка розглянутої асистанс – компанії за t-ий рік;

$SB_t$  – сума бінарних показників розглянутої асистанс – компанії за t-ий рік діяльності;

$OV_t$  – кількісна оцінка взаємозв'язку показників оцінювання рейтингу діяльності асистанс – компанії.

Таблиця 3.1 – Умовні позначення для оцінювання рейтингу діяльності асистанс – компаній

Показник	1 рік	...	t рік	...	T рік	Оцінювання взаємозв'язку				
<b>ПОКАЗНИКИ ЯКОСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БІЗНЕСУ</b>										
продуктова лінійка	$f_{11}$	...	$f_{1t}$	...	$f_{1T}$	x				x
рівень інформаційно-технічного забезпечення	$f_{21}$	...	$f_{2t}$	...	$f_{2T}$		x			
розмір комісійної винагороди	$f_{31}$	...	$f_{3t}$	...	$f_{3T}$			x		
фінансова історія асистуючої компанії	$f_{41}$	...	$f_{4t}$	...	$f_{4T}$				x	
Сума бінарних показників в розрізі фінансових показників	$\sum_{i=1}^4 f_{i1}$	...	$\sum_{i=1}^4 f_{it}$	...	$\sum_{i=1}^4 f_{iT}$					
<b>МЕНЕДЖМЕНТ ПЕРСОНАЛУ ТА РОБОТА З КЛІЄНТАМИ</b>										
середній час очікування в черзі під час телефонного звернення	$m_{51}$	...	$m_{5t}$	...	$m_{5T}$		x			
рівень розгалуженості мережі партнерів	$m_{61}$	...	$m_{6t}$	...	$m_{6T}$	x				
рівень незадоволеності клієнтами роботою асистансу (кількість скарг від клієнтів)	$m_{71}$	...	$m_{7t}$	...	$m_{7T}$		x			x
рівень кваліфікації спеціалістів з врегулювання страхових подій	$m_{81}$	...	$m_{8t}$	...	$m_{8T}$	x				
рівень кваліфікації оцінювачів збитків	$m_{91}$	...	$m_{9t}$	...	$m_{9T}$			x		
Сума бінарних показників в розрізі менеджменту персоналу та робота з клієнтами	$\sum_{i=5}^9 m_{i1}$	...	$\sum_{i=5}^9 m_{it}$	...	$\sum_{i=5}^9 m_{iT}$					
<b>РОБОТА З УРЕГУЛЮВАННЯ СТРАХОВИХ ВИПАДКІВ</b>										
середній процент заявок, яким відмовлено в обслуговуванні	$r_{101}$	...	$r_{10t}$	...	$r_{10T}$					x
середній строк врегулювання справ	$r_{111}$	...	$r_{11t}$	...	$r_{11T}$			x		
середній період відшкодування збитків з медичного страхування	$r_{121}$	...	$r_{12t}$	...	$r_{12T}$				x	
середній період відшкодування збитків з майнового й ризикового страхування	$r_{131}$	...	$r_{13t}$	...	$r_{13T}$				x	
Сума бінарних показників в розрізі роботи з урегулювання страхових випадків	$\sum_{i=10}^{13} r_{i1}$	...	$\sum_{i=10}^{13} r_{it}$	...	$\sum_{i=10}^{13} r_{iT}$					
Сума бінарних показників	$SB_1$	...	$SB_t$	...	$SB_T$					
Оцінювання взаємозв'язку	$OV_1$	...	$OV_t$	...	$OV_T$					
Рейтингова оцінка	$RO_1$	...	$RO_t$	...	$RO_T$					

Детально розглянемо методику розрахунку кожної із зазначених складових формули (3.15). По-перше, величина суми бінарних показників розглянутої асистанс – компанії за  $t$ -ий рік діяльності може бути записана за допомогою наступного співвідношення:

$$SB_t = \sum_{i=1}^4 f_{it} + \sum_{i=5}^9 m_{it} + \sum_{i=10}^{13} r_{it} \quad (3.16)$$

де  $\sum_{i=1}^4 f_{it}$  – сума бінарних показників в розрізі показників якості забезпечення бізнесу розглянутої асистанс – компанії за  $t$ -ий рік діяльності;

$\sum_{i=5}^9 m_{it}$  – сума бінарних показників в розрізі менеджменту персоналу та робота з клієнтами розглянутої асистанс – компанії за  $t$ -ий рік діяльності;

$\sum_{i=10}^{13} r_{it}$  – сума бінарних показників в розрізі роботи з урегулювання страхових випадків розглянутої асистанс – компанії за  $t$ -ий рік діяльності.

$f_{it}$  – бінарний  $i$ -ий показник якості забезпечення бізнесу асистанс – компанії за  $t$ -ий рік діяльності;

$m_{it}$  – бінарний  $i$ -ий показник роботи асистанс – компанії з урегулювання страхових випадків за  $t$ -ий рік діяльності;

$r_{it}$  – бінарний  $i$ -ий показник роботи асистанс – компанії з урегулювання страхових випадків за  $t$ -ий рік діяльності.

Переходячи до формалізації другої складової рейтингової оцінки асистанс – компанії «кількісна оцінка взаємозв'язку показників оцінювання рейтингу діяльності асистанс – компанії», звернемо увагу на її сутність, яка полягає у виконанні умови прийняття одиничного значення трьох бінарних показників в розрізі п'яти напрямків: 1) продуктова лінійка, рівень розгалуженості мережі партнерів, рівень кваліфікації спеціалістів з



врегулювання страхових подій; 2) рівень інформаційно-технічного забезпечення, середній час очікування в черзі під час телефонного звернення, рівень незадоволеності клієнтами роботою асистанс компанії (кількість скарг від клієнтів); 3) розмір комісійної винагороди, рівень кваліфікації оцінювачів збитків, середній строк врегулювання справ; 4) фінансова історія асистанс – компанії, середній період відшкодування збитків з медичного страхування, середній період відшкодування збитків з майнового й ризикового страхування; 5) продуктова лінійка, рівень незадоволеності клієнтами роботою асистанс – компанії (кількість скарг від клієнтів), середній процент заявок, яким відмовлено в обслуговуванні). Записати математично величину коригування суми бінарних показників пропонується наступним чином:

$$\begin{aligned}
 OV_t = & (1, \text{якщо одночасно } f_{1t} = 1, m_{6t} = 1, m_{8t} = 1) + \\
 & + (1, \text{якщо одночасно } f_{2t} = 1, m_{5t} = 1, m_{7t} = 1) + \\
 & + (1, \text{якщо одночасно } f_{3t} = 1, m_{9t} = 1, r_{11t} = 1) + \\
 & + (1, \text{якщо одночасно } f_{4t} = 1, r_{12t} = 1, r_{13t} = 1) + \\
 & + (1, \text{якщо одночасно } f_{1t} = 1, m_{7t} = 1, r_{10t} = 1)
 \end{aligned} \tag{3.17}$$

Спрощуючи співвідношення (3.17) за допомогою використання значку «|» (тобто, за умови), отримаємо наступну формулу:

$$OV_t = 1 \Big|_{\begin{cases} f_{1t}=1 \\ m_{6t}=1 \\ m_{8t}=1 \end{cases}} + 1 \Big|_{\begin{cases} f_{2t}=1 \\ m_{5t}=1 \\ m_{7t}=1 \end{cases}} + 1 \Big|_{\begin{cases} f_{3t}=1 \\ m_{9t}=1 \\ r_{11t}=1 \end{cases}} + 1 \Big|_{\begin{cases} f_{4t}=1 \\ r_{12t}=1 \\ r_{13t}=1 \end{cases}} + 1 \Big|_{\begin{cases} f_{1t}=1 \\ m_{7t}=1 \\ r_{10t}=1 \end{cases}} \tag{3.18}$$

де  $f_{1t}$  – перший бінарний показник групи «показники якості забезпечення бізнесу» - продуктова лінійка роботи асистанс – компанії за t-ий рік діяльності;

$m_{6t}$  – другий бінарний показник групи «менеджменту персоналу та робота з клієнтами» - рівень розгалуженості мережі партнерів роботи асистанс – компанії за t-ий рік діяльності;

$m_{8t}$  – четвертий бінарний показник групи «менеджменту персоналу та робота з клієнтами» - рівень кваліфікації спеціалістів з врегулювання страхових подій роботи асистанс – компанії за t-ий рік діяльності;

$f_{2t}$  – другий бінарний показник групи «показники якості забезпечення бізнесу» - рівень інформаційно-технічного забезпечення роботи асистанс – компанії за t-ий рік діяльності;

$m_{5t}$  – перший бінарний показник групи «менеджменту персоналу та робота з клієнтами» - середній час очікування в черзі під час телефонного звернення роботи асистанс – компанії за t-ий рік діяльності;

$m_{7t}$  – третій бінарний показник групи «менеджменту персоналу та робота з клієнтами» - рівень незадоволеності клієнтами (кількість скарг від клієнтів) роботи асистанс – компанії за t-ий рік діяльності;

$f_{3t}$  – третій бінарний показник групи «показники якості забезпечення бізнесу» - розмір комісійної винагороди роботи асистанс – компанії за t-ий рік діяльності;

$m_{9t}$  – п'ятий бінарний показник групи «менеджменту персоналу та робота з клієнтами» - рівень кваліфікації оцінювачів збитків роботи асистанс – компанії за t-ий рік діяльності;

$r_{11t}$  – другий бінарний показник групи «робота з урегулювання страхових випадків» - середній строк врегулювання справ роботи асистанс – компанії за t-ий рік діяльності;

$f_{4t}$  – четвертий бінарний показник групи «показники якості забезпечення бізнесу» - фінансова історія асистанс – компанії за t-ий рік діяльності;

$r_{12t}$  – третій бінарний показник групи «робота з урегулювання страхових випадків» - середній період відшкодування збитків з медичного страхування роботи асистанс – компанії за t-ий рік діяльності;

$r_{13t}$  – четвертий бінарний показник групи «робота з урегулювання страхових випадків» - середній період відшкодування збитків з майнового й ризикового страхування роботи асистанс – компанії за t-ий рік діяльності;

$r_{10t}$  – перший бінарний показник групи «робота з урегулювання страхових випадків» - середній процент заявок, яким відмовлено в обслуговуванні роботи асистанс – компанії за t-ий рік діяльності.

Таким чином, запишемо формулу (3.15) з урахуванням опису її складових (формули (3.16) та (3.18)) наступним чином:

$$RO_t = SB_t + OV_t = \sum_{i=1}^4 f_{it} + \sum_{i=5}^9 m_{it} + \sum_{i=10}^{13} r_{it} + 1 \left| \begin{matrix} f_{1t}=1 \\ m_{6t}=1 \\ m_{8t}=1 \end{matrix} \right. + 1 \left| \begin{matrix} f_{2t}=1 \\ m_{5t}=1 \\ m_{7t}=1 \end{matrix} \right. + 1 \left| \begin{matrix} f_{3t}=1 \\ m_{9t}=1 \\ r_{11t}=1 \end{matrix} \right. + 1 \left| \begin{matrix} f_{4t}=1 \\ r_{12t}=1 \\ r_{13t}=1 \end{matrix} \right. + 1 \left| \begin{matrix} f_{1t}=1 \\ m_{7t}=1 \\ r_{10t}=1 \end{matrix} \right. \quad (3.19)$$

Переходячи до практичної апробації запропонованого науково-методичний підхід до визначення рейтингової оцінки діяльності асистанс – компаній на основі бінарних показників надамо кожній з компаній експертську характеристику.

«СОС Сервіс Україна» була створена в 2002 році як спільний проект між ВАТ СК «Скайд-вест», голландською компанією ENI Ltd. і Урядом королівства Нідерланди. У основу розвитку компанії покладений більш ніж 25-річний досвід роботи на ринку надання послуг асистансу в Європі Голландської компанії Euro Meinders Service Ltd. Напрямок діяльності компанії «СОС Сервіс Україна» - надання послуг інформаційного асистансу, технічного асистансу, юридичного асистансу, медичного асистансу, аварійно-комісарської служби юридичним і фізичним особам, як на території України, так і на території Європи. Основними партнерами є: лізингові компанії; національні та інтернаціональні страхові компанії; автоімпортери і автодилери; великі транспортні оператори.

Асистанський центр «Ел.Ай.Сі. Асистанс» є однією з провідних

компаній України з надання послуг інформаційного, медичного та технічного асистансу. Компанія розпочала свою діяльність на страховому ринку України у 1997 році як одна з перших сервісних служб медичного асистанса. З 2001 року компанія працює на ринку страхових послуг України як незалежний асистанс. За роки діяльності співробітниками компанії було врегульовано більш ніж 200 тисяч страхових випадків. В теперішній час компанія продовжує надавати послуги медичного, технічного та інформаційного асистансу на території України.

ALBUR - була створена в листопаді 1998 року та надає допомогу клієнтам понад 40 провідних страхових компаній Росії, України, Білорусії, Молдавії, Прибалтики, Греції, Чехії, країн Латинської Америки. В даний час, ця міжнародна асистанс – компанія являє собою потужну організацію, яка має більше 30 представництв, практично на всіх континентах, і співпрацює з найбільшими страховими компаніями. Для клієнтів страхових компаній компанія надає наступні види страхового асистансу: медичний асистанс; юридичний асистанс; технічний асистанс.

Гарант-АСІСТАНС створена в 1999 році як перша українська компанія, яка пропонує комплекс якісних та доступних послуг автомобілістам в Україні та на території Європи. Компанія спеціалізується на наданні послуг з інформаційної та організаційної підтримки, допомоги в дорозі, медичного, страхового та юридичного асистансу. Компанія Гарант-АСІСТАНС входить в єдину європейську мережу автомобільних клубів. Компаніє має три ліцензії: медична ліцензія; туристична ліцензія; ліцензія суб'єкта оціночної діяльності.

SMILE Assistance пропонує співпрацю в області страхування громадян, що виїжджають за кордон, ДМС, страхування вантажів, а також, у разі необхідності, страхування інших ризиків. Для клієнтів компанія забезпечить наступні види асистансу: колл-центр, сервісне супровід договорів ДМС, асистанс виїжджаючих за кордон, технічний асистанс, врегулювання страхових збитків.

«АПРИЛ АССИСТАНС Україна» («КОРІС Україна») працює в Україні

з 1994 року та є незмінним лідером ринку міжнародного медичного асирансу в Україні. Щорічно компанією врегульовуються тисячі страхових випадків, що сталися з українськими туристами і туристами закордоном. Клієнтами компанії по туристичному асирансу є близько 160 компаній з України, СНД та інших країн.

Савітар груп - асиранс компанія, що пропонує широкий спектр послуг з організації медичної, технічної та інших асоційованих видів допомоги страховим компаніям, брокерам, корпоративним і приватним клієнтам. Ця міжнародна асиранська компанія заснована у вересні 2008 року з цілодобовим колл-центром розташованим в Москві.

ТОВ «Балт Асиранс» – спеціалізована асиранс компанія, мета якої - впровадження загальновизнаних світових стандартів захисту туристів під час поїздки. ТОВ «Балт Асиранс» працює зі всіма учасниками туристичного ринку – від крупних туроператорів до спеціалізованих туристичних агентств, а також зі страховими і асиранс – компаніями. І для кожного з учасників є свій якісний продукт – сервіс медичного асирансу. Це і комплексне страхове покриття медичних витрат, цивільної відповідальності, ризик втрати багажу і відміни поїздки, і різне поєднання великого спектру додаткових послуг.

КЛАСС-АССИСТ – російська сервісна компанія, основна мета якої – врегулювання страхових випадків. Сьогодні компанія робить це для більш ніж 180 страхових компаній з Росії і країн СНД. Головні напрямки асирансу: асиранс для туристів (виїжджають закордон); асиранс при добровільному медичному страхуванні; автотранспортний асиранс.

Юніверсал Асиранс – є всеукраїнською асиранс – компанією у сфері дорожнього руху, медичного та інформаційного асирансу. На даний момент пропонує повний комплекс послуг асирансу для своїх клієнтів. Партнерами компанії є провідні асиранс компанії в країнах СНД і Європи.

Смарт асиранс Smart ISP – спеціалізована асиранс – компанія, що працює у сфері організації медичної допомоги. Компанія Смарт Асиранс співпрацює зі страховими компаніями, що реалізують продукти особистого

страхування. В рамках такого співробітництва Сمارт-Асистанс здійснює повний цикл реалізації даного виду страхування – від розробки програми страхування під потреби клієнта до контролю якості виконання його зобов'язань.

Отже, розглянуто одинадцять різних асистанс компаній, бінарні значення діяльності яких наведені в таблиці Е.1, додатку Е. Приклад практичної реалізації запропонованої методики здійснений на базі даних ТОВ «Асистанський центр «Ел.Ай.Сі. Асистанс» (табл. 3.2). Практична реалізація інших десяти асистанс – компаній приведена в таблицях Е.2-Е.11, додатку Е.

Таблиця 3.2 – Вхідні та розрахункові дані оцінювання рейтингу діяльності ТОВ «Асистанський центр «Ел.Ай.Сі. Асистанс»

Показник	Рік			Оцінювання взаємозв'язку				
	2013	2014	2015					
<b>ФІНАНСОВІ ПОКАЗНИКИ</b>								
продуктова лінійка	0	1	1	x				x
рівень інформаційно-технічного забезпечення	0	0	1		x			
розмір комісійної винагороди	1	0	1			x		
фінансова історія асистуючої компанії	1	1	1				x	
<b>МЕНЕДЖМЕНТ ПЕРСОНАЛУ ТА РОБОТА З КЛІЄНТАМИ</b>								
середній час очікування в черзі під час телефонного звернення	0	1	1		x			
рівень розгалуженості мережі партнерів	1	1	1	x				
рівень незадоволеності клієнтами роботою асистансу (кількість скарг від клієнтів)	1	0	1		x			x
рівень кваліфікації спеціалістів з врегулювання страхових подій	1	1	1	x				
рівень кваліфікації оцінювачів збитків	0	1	1			x		
<b>РОБОТА З УРЕГУЛЮВАННЯ СТРАХОВИХ ВИПАДКІВ</b>								
середній процент заявок, яким відмовлено в обслуговуванні	1	0	1					x
середній строк врегулювання справ	0	1	0			x		
середній період відшкодування збитків з медичного страхування	1	1	1				x	
середній період відшкодування збитків з майнового й ризикового страхування	0	1	0				x	
Сума бінарних показників	7	9	11					
Оцінювання взаємозв'язку	0	1	3					
Рейтингова оцінка	7	10	14					

Остаточні розрахунки рейтингової оцінки діяльності асистанс компаній згруповані в таблиці 3.3. Так, на основі отриманих даних, справедливо зауважити, що розвиток досліджуваних компаній протягом трьох років був нерівномірний. Деякі асистанс компанії нарощували власні конкурентні позиції протягом досліджуваного періоду, інші залишались на однаковому рівні, а певна група суттєво втрачала свої позиції на ринку. Необхідно також зазначити, що значна кількість досліджуваних асистанс компаній циклічно розвивалась, покращивши показники ефективності власної діяльності в 2014 р. порівняно до 2013 р., проте вже наступного року їх рейтинг знизився.

Таблиця 3.3 – Результати рейтингової оцінки асистанс компаній за 2013-2015 рр.

Назва асистанс компанії	Рік		
	2013	2014	2015
ТОВ «Асистанський центр «Ел.Ай.Сі. Асистанс»	7	10	14
ТОВ «Балт Асистанс»	11	16	9
«АПРИЛ АССИСТАНС Україна»	5	7	11
КЛАСС-АССИСТ	4	10	18
SMILE Assistance	5	12	11
Гарант-АСИСТАНС	14	14	15
Савітар груп	10	12	8
«СОС Сервіс Україна»	5	13	12
Смарт асистанс Smart ISP	12	9	3
Юніверсал Ассистанс	18	13	4
ALBUR	9	10	12

Таким чином, розроблено науково-методичний підхід до визначення рейтингової оцінки діяльності асистанс – компаній на основі бінарних показників в розрізі трьох груп (якості забезпечення бізнесу, менеджмент персоналу та робота з клієнтами, робота з урегулювання страхових випадків) шляхом застосування адитивного методу їх згортки з урахуванням коригування (збільшення) суми бінарних величин на величину взаємозв'язку окремих показників (виконання умови прийняття одиничного значення трьох бінарних показників в розрізі п'яти напрямків: 1) продуктова лінійка, рівень

розгалуженості мережі партнерів, рівень кваліфікації спеціалістів з врегулювання страхових подій; 2) рівень інформаційно-технічного забезпечення, середній час очікування в черзі під час телефонного звернення, рівень незадоволеності клієнтами роботою асистанс компанії (кількість скарг від клієнтів); 3) розмір комісійної винагороди, рівень кваліфікації оцінювачів збитків, середній строк врегулювання справ; 4) фінансова історія асистанс – компанії, середній період відшкодування збитків з медичного страхування, середній період відшкодування збитків з майнового й ризикового страхування; 5) продуктова лінійка, рівень незадоволеності клієнтами роботою асистанс – компанії (кількість скарг від клієнтів), середній процент заявок, яким відмовлено в обслуговуванні), який дозволяє підвищувати отриманий рейтинг. Розроблений науково-методичний підхід дозволяє сформулювати страховій компанії виважену політику пошуку контрагентів в межах реалізації послуг страхування туристичної діяльності.

Використання розробленого науково-методичного підходу в процесі діяльності страхових компаній дозволить:

- задовільнити попит страхувальників на високоякісне обслуговування під час туристичної подорожі, в результаті вибору найбільш рейтингової компанії, яка вчасно, на високому рівні та в повному обсязі виконує взяті на себе зобов'язання з приводу урегулювання страхового випадку.

- зменшити ризики самого страховика щодо високих витрат в разі настання страхового випадку, оскільки співробітництво з неефективною асистанс – компанією спричиняє збільшення витрат страхової компанії, які необхідно відшкодувати в подальшому у зв'язку зі збільшенням наслідків несприятливих подій.

- підвищити рівень конкурентоспроможності між самими асистанс – компаніями в результаті намагання покращити власний рейтинг та збільшити попит на власні послуги.



### 3.3. Напрямки державного впливу на розвиток страхування послуг, пов'язаних з туристичною діяльністю

Успішність державного регулювання страхування на ринку туристичних послуг залежить від обраної стратегії та тактики впливу на політичні, соціальні, економічні процеси. Держава повинна забезпечити створення досконалої нормативно-правової бази, стратегічної програми розвитку, джерел фінансування програм розвитку страхування і т. д. Але на сьогоднішній день в Україні не спостерігається такого повноцінного явища як системи нагляду, регулювання СПТД. Адже це є лише окремим вузьким аспектом державного регулювання страхового ринку, в якому послуги з туристичного страхування є одним із видів продуктів, які пропонують страхові компанії.

Державне регулювання страхового ринку – це сукупність економічних, адміністративно-правових та організаційно-технічних відносин між суб'єктами страхового ринку і державою за умови цілеспрямованого комплексного впливу держави на страховий ринок [64]. Воно складається із системи методів, форм і інструментів регулювання, за допомогою яких державні органи впливають на функціонування страхового ринку. Базовими напрямками державного регулювання діяльності учасників страхового ринку є пряма участь органів державної влади в формуванні системи страхового захисту (реєстрація страхових компаній, отримання ліцензій на проведення певних видів страхування, проведення аудиту діяльності страховиків, перевірка тощо), законодавче регулювання та проведення спеціального нагляду (встановлення вимог до мінімального статутного капіталу, до формування та розміщення страхових резервів, до рівня платоспроможності страхових компаній тощо).

Згідно з статтею 35 Закону України «Про страхування» в Україні державний нагляд за страховою діяльністю проводиться з метою

відповідності вимогам законодавства про страхування, ефективного розвитку страхових послуг, запобігання неплатоспроможності страховиків та захисту інтересів споживачів [144]. Страховий нагляд – це контроль за діяльністю страхових установ та інших учасників страхового ринку, який здійснюється уповноваженими державними органами. Органи страхового нагляду проводять перевірку страхових компаній за їх платоспроможністю, розробляють рекомендації щодо використання страхових резервів та вільних коштів, приймають рішення щодо видачі ліцензії на здійснення певних видів страхування, утверджують тарифи премій тощо [5].

Основним суб'єктом формування та забезпечення реалізації політики державного регулювання системи страхування є Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. Вона займається проведенням державної реєстрації, ліцензування страхових компаній та здійснює страховий нагляд. Додатковими органами є Кабінет Міністрів України, Верховна Рада України, Міністерство фінансів України, Національний банк України, Державна фіскальна служба, Антимонопольний комітет, Державна служба фінансового моніторингу, місцеві органи влади, Служба безпеки України, Міністерство внутрішніх справ та Третейський суд. Верховна рада України разом з профільними комітетами та саморегулювними організаціями розробляють та приймають нормативно-правові акти в сфері страхування. Кабінет Міністрів України узгоджує регіональні програми розвитку страхової справи із загальнодержавною, визначає загальні проведення ліцензування страхових компаній на проведення конкретних видів страхування тощо. Національний банк України встановляє норми грошових розрахунків, визначає організацію валютних відносин тощо. Держфінмоніторинг здійснює перевірку фінансових операцій страховиків. Антимонопольний комітет забезпечує державний захист конкуренції у страховій діяльності. Підрозділи Служби безпеки України та Міністерства внутрішніх справ проводить розслідування фінансових правопорушень та

притягує до відповідальності осіб, які скоїли злочини. Третейський суд займається врегулюванням спорів у сфері страхування.

Стосовно туристичної діяльності, виступаючи пріоритетним напрямком розвитку національної економіки, держава в особі уповноважених органів здійснює комплекс регулюючих та стимулюючих заходів, а саме [145]:

- розробка програм та стратегій розвитку туристичної галузі;
- ліцензування в галузі туризму, стандартизації туристичних послуг, визначення кваліфікаційних умов до обіймання посади у даній сфері;
- встановлення системи статистичного обліку і звітності в сфері туризму;
- участь в розробці та реалізації міжнародних програм з розвитку туристичної діяльності;
- забезпечення безпеки туризму;
- створення умов для захисту прав та інтересів туристів та суб'єктів, що здійснюють туристичну діяльність тощо.

Державне регулювання в галузі туризму здійснюється Верховною Радою України, Кабінетом Міністрів України, центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування державної політики у сфері туризму та курортів, місцевими державними адміністраціями, органами місцевого самоврядування, а також іншими органами в межах їх компетенції [145]. З 6 квітня 2011 р. по 15 січня 2015 р. реалізацію державної політики у сфері туристичної діяльності здійснювало Державне агентство України з туризму та кордонів. Проте в рамках структурної реформи щодо оптимізації системи центральних органів виконавчої влади дане агентство було ліквідовано, а всі його функції передано Міністерству економічного розвитку і торгівлі України та новоствореному органу – Державній службі України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів.

Основними нормативно-правовими документами, які регулюють діяльність суб'єктів господарювання туристичної галузі в Україні є

Конституція України, Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про туризм», Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Ліцензійних умов провадження туроператорської діяльності», податкове та митне законодавство, нормативно-правові документи, які визначають пріоритетні напрями державної політики у галузі туризму [63].

Базові засади сучасного правового регулювання туристичної діяльності в Україні були визначені Законом України «Про внесення змін до Закону України «Про туризм» від 18 листопада 2003 р. Даний документ трактує основні терміни, які застосовуються у сфері туризму, визначає загальні правові, соціально-економічні та організаційні засади реалізації державної політики України в галузі туризму. В свою чергу він спрямований на забезпечення закріплених Конституцією України прав громадян на відпочинок, охорону здоров'я, свободу пересування, задоволення духовних потреб, на безпечне для життя і здоров'я довкілля, та інших прав при здійсненні туристичних поїздок. Закон регламентує засади раціонального використання туристичних ресурсів на території України та регулює відносини, що стосуються організації і здійснення туризму [145].

Також не менш важливим документом є Постанова КМУ «Про затвердження Ліцензійних умов провадження туроператорської діяльності» від 11.11.2015 року. Ліцензійні умови визначають вичерпний перелік кадрових, організаційних, технологічних вимог, обов'язкових для виконання ліцензіатами, які провадять туроператорську діяльність, і необхідний перелік документів, що прикріплюються до заяви про отримання ліцензії [142].

Отже, нормативно-правова база, яка регламентує діяльність суб'єктів туристичної діяльності, не є досконалою, адже останнім часом спостерігається погіршення ситуації на ринку туристичних послуг. Така ситуація могла виникнути через значний вплив держави та відсутність економічних механізмів стимулювання розвитку українського ринку туристичних послуг. Незважаючи на ряд прийнятих законів та постанов,

важливим неопрацьованим питанням є об'єднання найважливіших суміжних галузей в одну – туристичну індустрію.

Однак таке явище, як СПТД заслуговує на більш досконало розроблену систему нагляду, регулювання та контролю з боку держави саме у цій сфері. Адже у даному комплексі страхування задіяна більша кількість суб'єктів, а саме страхові компанії, туристичні організації та туристи, що створює більші можливості для скоєння незаконних дій усіма членами відносин. Також важливо зазначити, що необхідність державного регулювання страхування послуг, що пов'язані з провадженням туристичної діяльності спричинена існуванням іншого ряду чинників:

- а) неприйняття страховими компаніями на страхування тих туристичних ризиків, здійснення яких їм не вигідно;
- б) нераціональність формування тарифної політики страхових компаній;
- в) страховими компаніями розроблюються страхові продукти й договори без участі та врахування потреб туристів;
- г) відсутність гарантії отримання відшкодування при настанні страхового випадку;
- д) перебільшені вимоги з надання документів, особливо під час настання страхового випадку;
- е) численні випадки шахрайства у сфері туристичного страхування, переважно через Інтернет.

Варто зазначити, що останній фактор є одним з найсуттєвіших причин для впровадження системи нагляду, регулювання та контролю за СПТД, адже даний вид страхування за популярністю у шахраїв посідає друге місце, поступаючись лише автострахованню. У свою чергу страхові компанії прагнуть максимально заощадити на лікуванні туриста у разі виникнення страхового випадку, а деякі туристи мають на меті покращити стан свого здоров'я за допомогою кваліфікованих лікарів не з власної кишені.

У сфері туристичного страхування часто трапляються випадки шахрайства, які здійснюються медичними працівниками. Наприклад, нерідко іноземні лікарі проводять злочинну діяльність разом з керівниками туристичних груп. Останніми у туристів збираються страхові поліси, а лікар в свою чергу виписує рахунки на кожний з них за начебто надані послуги. Після оплати страховою компанією окресленої суми лікар розділяє отриманий дохід з представником туристичної фірми.

Також медики можуть діяти самостійно. Трапляються випадки, коли вартість реально наданих послуг виявляється вищою за необхідні. Наприклад, вартість медичного обслуговування вони можуть підвищити за рахунок довшого терміну госпіталізації туриста у медичному закладі, ніж це насправді потрібно.

Зустрічаються випадки шахрайства з боку працівників готельних комплексів. У разі звернення туриста до лікаря, який працює в готелі, виникає можливість, що останній може стверджувати про недійсність полісу та відправити до платного лікаря, з яким існує попередня домовленість. В результаті сума наданої послуги може бути невиправдано великою і страхова компанія скоріш за все відмовитися її повернути.

У свою чергу туристичні компанії можуть підробляти пластикові картки страховиків, де фіксується вся необхідна інформація щодо номеру поліса, телефону сервісної служби, інші відомості, які турист має повідомити диспетчеру у разі настання страхового випадку. Туристична організація видає клієнтам фіктивні картки, стверджуючи, що неіснуючий в дійсності поліс виданий на групу і знаходиться у керівника. У разі настання страхового випадку при зверненні туриста до сервісної компанії виявляється, що поліса з названим номером не існує. У кінцевому результаті витрати має покрити турфірма, але таке рішення повинно бути прийнято у судовому порядку [6].

Для певних територій існують характерні страхові випадки, які найчастіше трапляються з туристами. Наприклад, за статистичними даними, простудні захворювання частіше виникають під час відпочинку в Єгипті та

Туреччині (45% всіх випадків), важкі травми – на зимових курортах (20%) Фінляндії, Австрії, Швейцарії, інфекційні та шлунково-кишкові хвороби – в країнах африканського континенту (18%). У теорії, страхові компанії повинні приймати до уваги існуючі ризики, і пропонувати туристам продукти з урахуванням наявних нюансів. Але страхові компанії вважають для себе це не вигідним і, як правило, українцям продають стандартні договори.

Також досить розповсюдженими випадками є обмани з боку туристів. Часом клієнти, які не мають коштів на дороге лікування, намагаються пройти його в зарубіжних клініках за рахунок страхових компаній. Вони виїжджають начебто в туристичну подорож, а в результаті роблять наперед заплановані операції. Наприклад, знаючи про існуючу хворобу, туристи викликають її загострення за кордоном. В результаті оплата на лікування і транспортування покладається на страхову компанію. Потім важко виявити, чи подорожуючий знав про існуючу хворобу до моменту поїздки чи ні.

У страховій практиці трапляються ситуації, коли з'ясовується, що страхової компанії, яка видала поліс, не існує. Тому ще напередодні поїздки варто переконатися у законності існування компанії та зателефонувати за вказаним у полісі номером.

Деякі види послуг, які не пов'язані безпосередньо зі здоров'ям туриста, такі як страхування від втрати багажа, від скасування туру, від затримки рейсу та інші, туристичні компанії можуть пропонувати під виглядом обов'язкових. Але обирати саме ці види страхування подорожуючий має право сам, адже вони є добровільними.

У теорії, якщо з туристом трапляється нещасний випадок або хвороба, то страхова компанія, де придбано поліс, повинна потурбуватися про швидке одужання подорожуючого, а в деяких випадках забезпечити негайне транспортування додому. Однак на практиці часто зустрічаються інші ситуації, коли отримати виплату насправді досить складно, так як договори є безліч винятків, на які клієнти, як правило, не завжди звертають увагу. Так, наприклад, приводом відмови у виплаті страхового відшкодування може

бути короткий підйом в гори або катання на гумовому банані, так як це вважатиметься екстремальним видом відпочинку [61].

Спираючись на вищенаведені факти, вважаємо за необхідне вдосконалити систему нагляду, регулювання та контролю за СПТД, в якій мають місце численні випадки шахрайства у цій сфері.

Також на сьогодні, оцінивши вагомий нереалізований потенціал розвитку туризму в нашій країні, вкрай важливо розробити концептуальні вимоги до формування повноцінної та ефективної системи страхування послуг, що прямо або опосередковано пов'язані з туристичною діяльністю, на довгострокову перспективу та визначити пріоритетні завдання у даній сфері, які необхідно невідкладно вирішити на сучасному етапі розвитку національної економіки.

Туристична галузь представляє собою істотний невикористаний національний ресурс, який повинен стати не тільки рентабельним, а й поштовхом для розвитку різних секторів національної економіки, у тому числі й страхування. І тому першочерговим кроком при формуванні пріоритетних напрямків розвитку СПТД має стати створення належних умов для розвитку туризму, що передбачає застосування інструментів як стимулюючого, так і регулюючого характеру (рисунок 3.4). Мета політики розвитку сфери туризму на найближчі роки полягає в формуванні сучасного конкурентоспроможного туристичного комплексу, що задовольнятиме потреби як вітчизняних, так і іноземних громадян в туристських послугах.





Рисунок 3.4 – Пріоритетні напрямки розвитку СПТД в Україні

Ефективним механізмом підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних суб'єктів, що здійснюють туристичну діяльність, на регіональному та національному рівнях є функціонування туристичних кластерів, в рамках яких об'єднуються інтелектуальний, науково-технічний, ресурсний, матеріально-технічний, фінансовий та інший потенціал для формування якісно нової системи організації відносин. Розвиток туристичних кластерів дозволяє збільшити потоки туристів, як внутрішніх, так і закордонних.

Ефективне функціонування туристичних кластерів дозволяє отримати певний синергетичний ефект для всіх його учасників та суспільства в цілому,

що проявляється в активізації інвестиційних процесів, оптимізації витрат учасників кластеру, удосконаленню інфраструктури регіону, збільшенню надходжень до бюджетів різних рівнів тощо.

На сьогодні в Україні існують такі туристичні кластери, як «Оберіг» (сmt Гриців, Хмельницька обл.), «ЕКОТУР» (м. Кам'янець-Подільський, Хмельницька обл.), «Гоголівські місця Полтавщини» (райони: Полтавський, Диканський, Миргородський, Шишацький, та міста: Полтава, Миргород), «Славутич» (м. Славутич, Чернігвська обл.), «Південне туристичне кільце» (12 міст Одеської, Миколаївської, Херсонської областей та АР Крим: Ізмаїл, Балта, Вознесенськ, Білгород-Дністровський, Іллічівськ, Гола Пристань, Цюрупинськ, Генічеськ, Алушта, Ялта, Судак, Феодосія). Проаналізувавши контент сайтів туристичних кластерів та інформацію в глобальній мережі Інтернет, можна говорити про формальність існування таких утворень, хоча досвід розвинених країн засвідчує їх важливість та необхідність в формуванні сталого розвитку туристичної галузі в регіоні та країни в цілому.

Для активізації роботи туристичних кластерів необхідно ефективно проводити маркетингову діяльність в частині створення та популяризації бренду, що уособлюватиме якість туристичних послуг та привабливість для майбутніх споживачів, а також доцільно сформувати команду професіоналів з чітким розподілом їх повноважень та сформувати умови для залучення інвестицій для удосконалення інфраструктури території, де функціонуватиме кластер.

Одним із факторів, що стримує розвиток туристичної діяльності в Україні є відсутність належної інфраструктури, яка здатна задовольняти потреби та інтереси туристів. Під інфраструктурою туристичної галузі необхідно розуміти сукупність інституційних структур та нормативно оформлених процедур, які створюють умови для функціонування та взаємодії суб'єктів та споживачів туристичної діяльності, а також регулюють рух матеріальних, фінансових, інформаційних потоків між ними [92].

В умовах дефіциту бюджетних коштів постає проблема фінансування інвестиційних проектів з вдосконалення туристичної інфраструктури, а саме транспортне сполучення, готельні комплекси, ресторани, парки, бази відпочинку тощо. Найбільш раціональним вирішенням даної проблеми є реалізація регіональних проектів з використанням механізму державно-приватного партнерства. Відповідно до Закону України державно-приватне партнерство трактується як співробітництво між державою, територіальними громадами в особі відповідних органів державної влади та органів місцевого самоврядування та юридичними партнерами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами - підприємствами, що здійснюється на основі договору [141]. Залучення державних та підприємницьких структур для реалізації спільного інфраструктурного проекту передбачає використання фінансових ресурсів вітчизняних і іноземних компаній на певний строк на основі державного управління без приватизації об'єктів, але частину ризиків приймають на себе приватні інвестори.

Розвиток туристичної інфраструктури за рахунок державно-приватного партнерства дозволить в перспективі досягти наступних результатів: зростання добробуту суспільства, збільшення рівня зайнятості населення, притоку інвестицій, збереження культурної та природньої спадщини регіону та країни, а також збільшення надходжень до централізованих та децентралізованих фондів грошових коштів тощо.

Безсумнівно, що запровадження безвізового режиму з країнами ЄС або іншими країнами світу сприятиме збільшенню туристичного потоку з України, а разом з цим й нарощенням укладання договорів туристичного страхування. Зокрема, внаслідок підписання договору про відміну візового режиму між Україною та Ізраїлем у 2011 році, у наступному році туристичний потік українських туристів збільшився на 162 %.

Разом з вищезазначеними напрямками доцільно проводити міжнародні форуми, семінари, різноманітні воркшопи з розвитку туристичного бізнесу в Україні як механізму популяризації вітчизняного туристичного продукту.

Дані заходи дозволять покращити координацію та співпрацю організацій, які займаються туризмом, а також розробити нові туристичні пропозиції, які представлятимуть інтерес для туристів як на місцевому, регіональному, так і на транскордонному рівнях.

Серед регулюючих інструментів впливу на суб'єктів, що здійснюють туристичну діяльність, є встановлення вимог до розміру фінансової відповідальності турагенств та туроператорів у випадку їх банкрутства або невиконання договірних зобов'язань перед туристами. У Законі України «Про туризм» визначено, що розмір фінансової гарантії відрізняється залежно від виду діяльності оператора: для міжнародного туризму становить – не менше 20 тис. євро, а для внутрішнього туризму – не менше 10 тис. євро. На нашу думку, дану норму необхідно дещо змінити та включити положення відповідно до якого, розмір фінансової гарантії також буде залежати й від обсягу операцій суб'єкта, що здійснює туристичну діяльність. Зокрема, даний підхід використовується в Австрії: якщо виручка від реалізації виручці до 110 тис. євро, то обсяг фінансової гарантії становить 10 тис. євро, до 220 тис. євро – 20 тис. євро, до 330 тис. євро – 30 тис. євро, при більше ніж 330 0 тис. євро – 8% від обороту туроператора, але не більше 72,6 тис. євро.[111]

Протягом останніх років спостерігається позитивна динаміка розвитку ринку туристичних послуг, що підтверджує важливість цієї сфери для світової економіки. У зв'язку з цим виникає потреба у створенні необхідних захисних механізмів для різних життєвих ситуацій. Всебічний захист туристів від ризиків, які можуть виникнути під час подорожей за кордон або територією України гарантується шляхом проведення обов'язкового та добровільного страхування. Виходячи з цього напрямок контролю якості надання послуг туристам набуває все важливішого значення, тому існування у країні системи нагляду, регулювання та контролю за СПТД є об'єктивною необхідністю.

Одним із напрямків державного регулювання страхування у туристичній діяльності є законодавче забезпечення, яке в Україні

передбачено низкою нормативно-правових актів. Закон «Про туризм» передбачає, що обов'язковою умовою туристичної діяльності є забезпечення туристів медичним страхуванням та від нещасного випадку, яке оформлюється суб'єктами даного виду діяльності на основі угод із страховиками. Також туристи можуть самостійно укласти страхові поліси з подальшим підтвердженням їх наявності перед суб'єктами туристичної діяльності. Основною метою даного виду страхування є компенсація медичних витрат, що можуть виникнути в поїздці за кордон внаслідок непередбачуваної хвороби або нещасного випадку безпосередньо в місці тимчасового перебування. Закон України «Про порядок виїзду з України і в'їзду в Україну громадян України» передбачає, що громадянин України має бути застрахованим з метою створення умов, що забезпечують відшкодування громадянину України витрат, які пов'язані з надзвичайними ситуаціями під час перебування за кордоном [143]. Закон України «Про страхування» встановлює обов'язковим страхування в Україні відповідальності суб'єктів туристичної діяльності за шкоду, заподіяну життю чи здоров'ю туриста або його майну. Отже, фактично в Україні існує лише один вид обов'язкового страхування, що передбачає мінімізацію ризиків у туристичній діяльності та захисту прав споживачів туристичних послуг. Попри даний факт, реального страхування відповідальності суб'єктів туристичної діяльності за шкоду, заподіяну життю чи здоров'ю туриста або його майну в Україні майже не здійснюється, оскільки це обумовлено наступними причинами:

- відсутні додаткові законодавчі акти, що регламентують порядок та правила проведення даного виду страхування, лише констатація його наявності в статті 7 Закону України «Про страхування»;

- нечіткість меж страхового покриття за даним видом страхування, тобто які ризики приймаються на страхування.

Окрім недосконалого законодавчого та методологічного підґрунтя регулювання діяльності суб'єктів, що здійснюють туристичну діяльність

наявні також об'єктивні причини, а саме відсутність гарантії виконання туроператорами та турагентами взятих на себе зобов'язань перед туристами, недосконалість контролюючих заходів з боку наглядових та регулюючих органів у сфері туризму, що в кінцевому підсумку призводить до банкрутства даних суб'єктів та відповідно нанесення моральної та матеріальної шкоди туристам. У зв'язку з вищеперерахованими причинами, доцільно негайно удосконалювати механізм реалізації обов'язкового страхування відповідальності суб'єктів туристичної діяльності за шкоду, заподіяну життю чи здоров'ю туриста або його майну як першооснови розвитку туристичного бізнесу в Україні. На нашу думку, основним нововведенням має стати формування фонду гарантування виплат за договорами страхування цивільної відповідальності суб'єктів туристичної діяльності, фінансування якого буде здійснюватися за рахунок щорічних фіксованих внесків та внесків з продажу суб'єктів, що здійснюють туристичну діяльність. Дане нововведення дозволить в деякій мірі підвищити рівень фінансової відповідальності перед споживачами туристичних послуг та забезпечити виконання гарантійних функцій стосовно відшкодування шкоди, завданої туристу під час організації туристичної послуги. Механізм функціонування Фонду гарантування та роль страхових компаній представлено на рисунку 3.5.

Основною метою даного фонду є посилення захисту прав споживачів туристичних послуг та зростання рівня довіри суспільства до інституту страхування в рамках об'єднання страхових компаній, які мають ліцензію та здійснюють обов'язкове страхування відповідальності суб'єктів туристичної діяльності. Керівними органами фонду мають бути адміністративна рада та виконавча дирекція.

Акумулюючи значні за обсягом внески, керівництво матиме змогу здійснювати інвестиційну діяльність, дохід від якої перенаправлятиме на розвиток туристичної галузі в державі. Важливим елементом ефективної роботи фонду має стати також проведення періодичного контролю та

перевірки діяльності суб'єктів, що здійснюють туристичну діяльність та представлення результатів їх діяльності у вільному доступі.

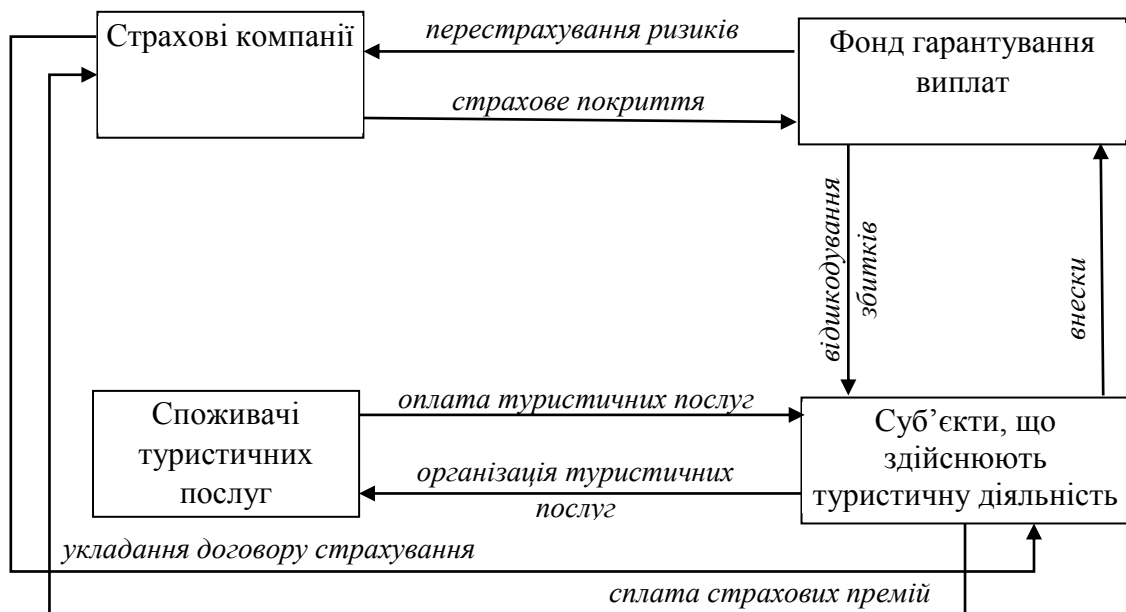


Рисунок 3.5 – Механізм організації страхування відповідальності суб'єктів туристичної діяльності за шкоду, заподіяну життю чи здоров'ю туриста або його майну

У рамках удосконалення страхування цивільної відповідальності суб'єктів, що здійснюють туристичну діяльність важливим кроком є розробка порядку та правил даного виду страхування. Проаналізувавши закордонний досвід організації та проведення обов'язкового страхування цивільної відповідальності суб'єктів, що здійснюють туристичну діяльність, нами запропоновано наступні елементи системи страхування:

- об'єкт страхування – майновий інтерес туроператора і турагента, пов'язаний з їх обов'язком відшкодувати шкоду, заподіяну майновим і (або) іншим інтересам туриста при здійсненні діяльності з реалізації туристичного продукту;

- страхова премія – не менше 1 % та не більше 2 % від страхової суми, що визначена договором страхування (для туроператорів), не менше 1,5 % та

не більше 2 % від страхової суми, що визначена договором страхування (для турагентів);

– страхові випадки – неплатоспроможність суб'єкта, що здійснює туристичну діяльність; невиконання договірних зобов'язань перед споживачем туристичних послуг;

– розмір страхової виплати визначається страховиком, виходячи з суми вимоги туриста або рішення суду про відшкодування заподіяної шкоди;

– територією дії договору обов'язкового страхування відповідальності туроператора і турагента є територія проходження туристських маршрутів (турів).

До сфери страхового покриття за договором страхування цивільної відповідальності туроператорів та турагентів не входить вирішення страхових випадків, пов'язаних з погіршенням стану здоров'я туриста, технічними несправностями автомобіля та іншими форс-мажорами. У даній ситуації ключова роль в обслуговуванні та задоволенні інтересів туристів відіграє надійна та стабільна робота асистанс – компаній. На наш погляд, доцільно підвищити вимоги до фінансового стану асистанс – компаній як основних посередників між страховиком та страхувальником при врегулюванні страхового випадку, зокрема встановити мінімальні вимоги до їх мінімального статутного капіталу, запровадити окремі ліцензії на здійснення окремих видів асистансу (медичний, сервісний, юридичний тощо).

Чинником деструктивного впливу на діяльність учасників туристичної та страхової галузі є шахрайство, що здійснюється як для отримання матеріальної вигоди страховиком, страхувальником, суб'єктом, що здійснює та обслуговує туристичну діяльність в основному при оформленні нереального страхового випадку та/або завищенні суми страхового відшкодування, а також і для легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом. Державна служба фінансового моніторингу України та Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових



послуг розробила методичні рекомендації для оцінки ризиків відмивання коштів та фінансування тероризму, що складаються з 20 анкетних запитань. Респондентами виступають громадські об'єднання, що здійснюють діяльність у небанківському фінансовому секторі; фінансові установи; філії або представництва іноземних суб'єктів господарської діяльності, які надають фінансові послуги на території України; юридичні особи, які за своїм правовим статусом не є фінансовими установами, але надають окремі фінансові послуги.

Детально проаналізувавши змістове заповнення даної анкети вважаємо за доцільне доповнити запитаннями, що стосуватимуться СПТД як одного з наймасовіших прикладів здійснення шахрайських дій. Зокрема, пропонується включити наступні положення: страхувальник, відповідно якого застосовані міжнародні санкції; страхувальник використовує нетрадиційні форми оплати послуг; проведення фіктивних операцій асистанс – компаніями; наявність домовленостей між компаніями-партнерами (медичні установи, готелі, служби технічного обслуговування та ін.) та страхувальниками в здійсненні схемних операцій; страхова компанія має екстримально низький або високий рівень страхових виплат. На нашу думку, виявлення та протидія зловживань в страховій галузі дозволить підвищити рентабельність страхових компаній та рівень їх фінансової стійкості та надійності, а також створити справедливі конкурентні умови для всіх учасників страхового ринку.

Незважаючи на масштабність та складність визначених напрямків державного впливу на розвиток СПТД, на нашу думку, вони повинні бути реалізовані в найближчій перспективі. Лише співпраця органів державної влади на різних рівнях, саморегулювальних організацій та міжнародних установ дозволить належним чином підвищити рівень довіри до страхування як механізму захисту майнових інтересів туристів та інших суб'єктів туристичної галузі при настанні непередбачуваних подій.

### Висновки до розділу 3

У третьому розділі «Науково-методичні засади удосконалення механізму страхування послуг, пов'язаних з туристичною діяльністю» удосконалено підхід до обрахунку тарифної ставки з СПТД, запропоновано методичний інструментарій для рейтингової оцінки діяльності асистанс – компаній, розроблено пропозиції щодо удосконалення напрямків державного впливу на розвиток СПТД.

За результатами розділу зроблено наступні висновки:

1. Розроблено науково-методичний підхід до визначення страхового тарифу для СПТД на основі інструментарію непараметричного моделювання, що передбачає реалізацію послідовних етапів: 1) оцінювання ризику реалізації туристичних послуг як нелінійної функції двох змінних (ймовірність та коефіцієнт сподіваних збитків настання ризику реалізації туристичних послуг); 2) визначення форми залежності між досліджуваними параметрами; 3) математична формалізація тарифної ставки для СПТД з врахуванням особливостей кон'юнктури вітчизняного страхового та туристичного ринків; 4) коригування навантаження при формуванні тарифної ставки на величину розриву між попитом та пропозицією на СПТД.

2. Здійснено формалізацію рейтингового оцінювання функціонування асистанс – компаній на основі бінарних показників шляхом застосування адитивного методу їх згортки, а також з урахуванням впливу синергетичного ефекту одночасного прояву декількох аспектів діяльності асистанс компаній. Інформаційну базу встановлення рейтингу асистанс – компаній представлено за допомогою показників, що згруповані в три групи: якість забезпечення бізнесу, менеджмент персоналу та робота з клієнтами, робота з урегулювання страхових випадків.

3. Доведено, що на основі отриманого рейтингу асистанс – компаній страхові компанії мають можливість проводити раціональну політику вибору

контрагентів зважаючи на можливі ризики зниження власної репутації; Нацкомфінпослуг здійснювати аналіз якісної складової надання послуг асистанс – компаніями на страховому ринку України; асистанс – компанії встановлювати пріоритетні напрямки покращення власної конкурентної позиції зважаючи на поточне значення власного рейтингу.

4. Динаміка розвитку асистанс – компаній на вітчизняному страховому ринку була нерівномірна. Значна їх кількість мала циклічну тенденцію розвитку, так, покращивши показники ефективності власної діяльності в 2014 р. порівняно до 2013 р., проте в наступному 2015 р. їх рейтинг значно знизився.

5. Пріоритетні напрямки розвитку СПТД повинні включати інструменти як стимулюючого характеру (покращення роботи існуючих туристичних кластерів та створення нових; прийняття програм державно-приватного партнерства з метою удосконалення туристичної та страхової інфраструктури; проведення інвестиційних форумів або інших подібних заходів у сфері розвитку туризму; запровадження безвізового режиму з країнами ЄС та іншими країнами світу), так і регулюючого характеру (удосконалення механізму визначення рівня фінансового забезпечення відповідальності суб'єктів, що здійснюють туристичну діяльність; формування та ведення єдиного реєстру суб'єктів, що здійснюють туристичну діяльність).

6. Запропоновано створити Фонд гарантування виплат за договорами страхування цивільної відповідальності суб'єктів туристичної діяльності, фінансування якого буде здійснюватися за рахунок щорічних фіксованих внесків та вирахувань з продажу суб'єктами, що здійснюють туристичну діяльність. Це дозволить підвищити рівень фінансової відповідальності страховиків перед споживачами туристичних послуг та забезпечити виконання взятих страховими компаніями на себе зобов'язань.

Основні положення даного розділу дисертаційної роботи опубліковано автором в роботах [132, 135, 139, 174]

## ВИСНОВКИ

У дисертації наведено теоретичне узагальнення та запропоновано нове вирішення науково-прикладної задачі, що полягає в поглибленні існуючих та розвитку нових науково-методичних підходів та практичних рекомендацій щодо розвитку СПТД.

За результатами дисертаційної роботи зроблено такі висновки:

1. Туристична діяльність відіграє важливу роль у забезпеченні соціально-економічного розвитку держави, оскільки відбувається притік іноземного капіталу, створюються нові робочі місця, покращується якість інфраструктурних об'єктів в країні. У роботі визначено коло суб'єктів, які надають послуги туристичного характеру, а саме: підприємства з організації туристичних подорожей, підприємства з розміщення туристів; підприємства сфери харчування; підприємства сфери дозвілля і культури; транспортні підприємства; підприємства з організації відвідувань туристичних об'єктів.

2. На основі узагальнення та аналізу існуючих теоретичних підходів до трактування туристичного страхування та інших суміжних понять у роботі обґрунтовано визначення СПТД як системи цивільно-правових та фінансово-економічних відносин між страховиками, страхувальниками та асистанс – компаніями (за умови міжнародного туризму), які виникають під час реалізації туристичного продукту щодо гарантування безпеки та захисту майнових інтересів споживачів туристичних послуг та інфраструктурних учасників, а також забезпечення стабільного функціонування компаній, що здійснюють туристичну діяльність, у випадку настання непередбачуваних у випадку настання непередбачуваних подій різного походження.

3. Дослідження стану, проблем та перспектив ринку СПТД в Україні дозволяє стверджувати, що в сучасних умовах він знаходиться на початковому етапі розвитку. Особливо актуальними постають проблеми правового забезпечення функціонування учасників ринку, якості і видів

пропонованих послуг, низької капіталізації та інфраструктурної розвиненості ринку СПТД. Відповідно, подальший розвиток українського ринку СПТД повинен ґрунтуватись на комплексному вирішенні даних проблем всіма його учасниками, включаючи державні органи та саморегулювальні організації.

4. У роботі запропоновано розглядати механізм СПТД як взаємозв'язок між чотирма його рівнями: нормативно-правовий, функціональний, інформаційно-технологічний, організаційно-управлінський. Особливу увагу приділено формалізації взаємозв'язків між методами та інструментами реалізації страхування послуг пов'язаних із туристичною діяльністю, а також зовнішнім та внутрішнім факторів, що на них впливають.

5. Оцінку рівня конкуренції на ринку СПТД здійснено на основі узагальнення існуючих статичних показників (індексу Лоренца, індексу Джині, індексу ентропії та індексу Герфіндаля-Гіршмана) з урахуванням експертно визначеної частки СПТД, перевіреної на адекватність за допомогою коефіцієнта конкордації. Результати апробації запропоновано методичного підходу засвідчили про наявність достатньо високої конкурентної боротьби між компаніями, що здійснюють СПТД.

6. Для визначення масштабів ринку СПТД автором запропоновано оцінити рівень потенціалу туристичної галузі у розрізі регіонів України на основі системи загальних та спеціальних показників з використанням інструментарію економіко-математичного моделювання. Протягом 1991-2013 рр. до регіонів України з високим рівнем потенціалу для розвитку туристичної галузі належали Дніпропетровська, Харківська, Одеська та Львівська області та м. Київ, найнижчим цей показник був у Сумській, Чернігівській, Чернівецькій областях.

7.3 метою встановлення економічно обґрунтованих цін на СПТД запропоновано удосконалити методичні рекомендації щодо формування тарифної ставки на основі використання інструментарію непараметричного моделювання. У роботі обґрунтовано, що розмір навантаження в структурі страхового тарифу має залежати від попиту та пропозиції на ринку СПТД.

8. З метою підвищення ефективності надання страховиками послуг з асистансу обґрунтовано доцільність проведення рейтингового оцінювання асистанс – компаній. Реалізацію розробленої методики запропоновано проводити за допомогою адитивної згортки релевантних показників характеристики діяльності асистанс компаній у межах трьох напрямків: якість забезпечення бізнесу; менеджмент персоналу та робота з клієнтами; робота з урегулювання страхових випадків. У рамках розглянутого науково-методичного підходу доведено необхідність дослідження синергетичного ефекту, формалізація даної особливості відбувається шляхом збільшення рейтингової оцінки асистанс компанії у випадку виконання умови прийняття одиничного значення одночасно трьох певних бінарних показників.

Доведено, що співпраця органів державної влади на різних рівнях, саморегулювальних організацій та міжнародних установ дозволить належним чином підвищити рівень довіри до страхування як механізму захисту майнових інтересів туристів та інших суб'єктів туристичної галузі при настанні непередбачуваних подій різного роду. У роботі розроблено комплекс заходів стимулюючого та регулюючого характеру з метою державного впливу на туристичну та страхову галузі. Важливу роль у розвитку відносин в системі СПТД належить удосконаленню процедури організації обов'язкового страхування відповідальності суб'єктів туристичної діяльності за шкоду, заподіяну життю чи здоров'ю туриста або його майну.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ:

1. Абрамітова Д. Р. Розвиток страхування туризму в Україні / Д. Р. Абрамітова // Вісник Української академії банківської справи. – 2013. – № 1 (34). – С. 134-138.
2. Абрамітова Д. Р. Міжнародне регулювання страхування на світовому туристичному ринку/ Абрамітова Д.Р. // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України – 2014. – № 39 – С. 5 – 12.
3. Абрамов В. В. Історія туризму: підруч. / В. В. Абрамов, М. В. Тонкошкур; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х. : ХНАМГ, 2010. – 294 с.
4. Александрова А. О. Международный туризм : учебное пособие для вузов. – М. : Аспект Пресс, 2001. – 464 с.
5. Александрова М. М. Страхування : навч. посіб. / М. М. Александрова // К. : ЦУЛ, 2002. – 208 с.
6. Антошина О. Формирование себестоимости туристических услуг [Электронный ресурс] / О. Антошина // Финансовая газета. Региональный выпуск. – 2007. – № 31. – Режим доступа: <http://www.lawmix.ru/bux/62970/>
7. Аханаева В. Ц. Формирование имиджа региона – важный фактор укрепления его конкурентоспособности / В. Ц. Аханаева // Вестник Челябинского государственного университета. Экономика. Вып. 22 – 2009. – № 26 (164) – С. 82-83.
8. Бабарицька В. К. Менеджмент туризму : навч. посібник / В. К. Бабарицька, О. Ю. Малиновська. – 2-ге вид., переробл. та доповн. – Київ : Альтерпрес, 2008. – 288 с
9. Багрєєва Я. І. Державні стандарти у сфері туристсько-екскурсійного обслуговування [Електронний ресурс] / Я. І. Багрєєва // Все о туризме. - Режим доступа:[http://tourlib.net/statti\\_ukr/bagreeva.htm](http://tourlib.net/statti_ukr/bagreeva.htm)

10. Базилевич В. Д. Страхова справа : монографія / В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич. – 6-те вид., стер. – К. : Знання, 2008. – 351 с.
11. Базилевич В. Д. Страховий ринок України. – К. : Товариство «Знання», КОО, 1998. – 374 с.
12. Бакаєв О. О. Економіко-математичні моделі економічного зростання : монографія / О. О. Бакаєв, В. І. Гриценко, Л. І. Бажан, Л. О. Бакаєв, К. А. Бобер. – К. : Видавництво «Наукова думка», 2005. – 189 с.
13. Балабанов И. Т. Страхование / И. Т. Балабанов, А. И. Балабанов. – СПб. : Питер, 2003. – 256 с.
14. Банковская конкуренция / Г. О. Самойлов, А. Г. Баталов. – М. : Экзамен, 2002. – 256 с.
15. Баранов А. Л. Тарифна політика в системі управління вартістю страхової компанії [Електронний ресурс] / А. Л. Баранов // Фінанси, облік і аудит. - 2014. – Вип. 2. – С. 9-19. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Foa\\_2014\\_2\\_3](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Foa_2014_2_3)
16. Баранов А. Л. Основи побудови тарифікаційної системи в страхових компаніях / А. Л. Баранов // «Страховий ринок України в умовах фінансової глобалізації»: збірник матеріалів Міжнар. наук.-практ. конф. (10-12 жовтня 2012 р., м. Київ). — К.: КНЕУ, 2012. – С. 12 – 14.
17. Безугла В. О. Страхування : навч. посібник / В. О. Безугла, І. І. Постіл, Л. П. Шаповал. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 582 с.
18. Бережная Е. В. Математические методы моделирования экономических систем / Е. В. Бережная, В. И. Бережной. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 368 с.
19. Берладин Я. Й. Туристичне страхування [Електронний ресурс] / Я. Й. Берладин // Форум фінансових дискусій – Режим доступу: <http://libfor.com/index.php?newsid=1145>
20. Бернарська О. Р. Ризики у міжнародній туристичній діяльності та їх страхування [Електронний ресурс] / О. Р. Бернарська, Л. В. Цубов // Lviv



Polytechnic National University Institutional Repository. – Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/15752/1/48-Bednarska-107-108.pdf>

21. Биржаков М. Б. Введение в туризм : Учебник для студентов высших учебных заведений. – СПб.: «Издательский дом Герда», 2006. – 512 с.

22. Биржаков М. Б. Безопасность в туризме / М. Б. Биржаков, Н. П. Казаков. – СПб. : «Издательский дом Герда», 2008. – 208 с.

23. Бондаренко М. П. Туристичний сектор економіки України : реалії та перспективи // Економіка і прогнозування : науковий журнал ; Ін-т екон. та прогнозів. НАН України. – 2011. – № 1. – С. 104-119.

24. Боровик О. В. Дослідження операцій в економіці : навч. посіб / О. В. Боровик, Л. В. Боровик. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 424 с.

25. Бочкарьова Т. О. Фінансова безпека сучасного страхового ринку України / Т. О. Бочкарьова, О. С. Журавка // Щомісячний інформаційно-аналітичний журнал «Економіка. Фінанси. Право» – К.: ТОВ «Міжнародний бізнес центр», 2015. – С. 57-66.

26. Булгакова Л. Н. Формирование финансового механизма и системы управления инвестиционной деятельностью предприятия / Л. Н. Булгакова // Финансы и кредит. – 2004. – № 16. – С. 41-49.

27. Валітов С. С. Конкурентне право України : навчальний посібник / С. С. Валітов. – К. : Юрінком Інтер, 2006. – 432 с.

28. Васильев Н. М. Международная система обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств «Зеленая карта» // Финансы. – 2005. – № 1. – С. 40-43.

29. Вахмистров В. П. Правовое обеспечение туризма: Учебное пособие / В. П. Вахмистров, С. И. Вахмистрова. – СПб. : Изд-во Михайлова В. А., 2005. – 288 с.

30. Ващук Ф. Г. Математичне програмування та елементи варіаційного числення : навчальний посібник / Ф. Г. Ващук, О. Г. Лавер, Н. Я. Шумило. – К. : Знання, 2008. – С. 74-76.

31. Верченко П. І. Багатокритеріальність і динаміка економічного ризику (моделі та методи) : монографія. – К. : КНЕУ, 2006. – 272 с.
32. Виноградская Е. А. Синтез интегрального показателя деятельности страховой компании / Е. А. Виноградская, О. В. Спилка // Міжнародний науковий журнал «Економічна кібернетика». – 2011. – № 8. – С.4-6.
33. Винокуров М. А. Что такое туризм? / М. А. Винокуров // Известия ИГЭА. – 2004. – № 3. – С. 3.
34. Вихристенко Б. Правові засади страхування в туризмі / Б. Вихристенко, Н. Опанасюк // Бюлетень Міністерства юстиції України. – 2012. – № 4. – С. 10-20. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/bmju\\_2012\\_4\\_4](http://nbuv.gov.ua/UJRN/bmju_2012_4_4)
35. Вітлінський В. В. Моделювання економіки : навч.посібник / В. В. Вітлінський. – К. : КНЕУ, 2003. – 408 с.
36. Власова Н. М. Нові технології в індустрії туризму [Електронний ресурс] / Н. М. Власова, К. О. Вейнберг // Проблемы материальной культуры – географические науки – Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/knp/176/knp176\\_82-84.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/knp/176/knp176_82-84.pdf) – Назва з екрану
37. Власова Н. М. Страхові технології в туризмі / Н. М. Власова, К. О. Вейнберг // Культура народов Причерноморья. – 2009. – № 176. – С. 82-84.
38. Внукова Н. М. Страхування : теорія та практика : навч.-метод. посіб. / Н. М. Внукова, В. І. Успенко, Л. В. Єременко та ін.; за ред. проф. Внукової Н.М. – Харків; Бурун Книга, 2004. – 376 с.
39. Воблый К. Г. Основы экономии страхования / К. Г. Воблый. – М. : Издательский центр «Анкил», 1995. – 232 с.
40. Волошин Н. И. Туристская деятельность как предмет правового регулирования / Н. И. Волошин // Научно-техн. журн. – 1999. – 11 с.

41. Глобальный этический кодекс туризм : Кодекс, Міжнародний документ від 01.10.1999 [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – Режим доступу: [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/983\\_001](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/983_001)
42. Головащенко О. В. Туризм як форма соціальної активності людини: соціально-філософський аналіз : автореф. дис. канд. філософ. наук. : 09.00.03 / О. В. Головащенко ; Запоріж. держ. ун-т. – Запоріжжя, 2002. – 18 с.
43. Голубин А. Ю. Математические модели в теории страхования: построение и оптимизация. – М. : Анкил, 2003. – 160 с.
44. Гомелля В. Б. Основы страхового дела / В. Б. Гомелля; Московская финансово-промышленная академия. – М. : 2005. – 113 с.
45. Гомольська В. В. Організаційно-економічні аспекти поліпшення інвестиційного клімату регіону / В. В. Гомольська // Регіональна економіка. – 2003. – № 3. – С. 62-70.
46. Горбач Л. М. Страхова справа : навчальний посібник. – 2-ге видання. – К. : Кондор, 2003. – 252 с.
47. Гордієнко К. Д. Економічний тлумачний словник. Понятійна база законодавства України у сфері економіки. / К. Д. Гордієнко. – [2-ге вид.]. – К. : КНТ, 2007. – 360 с.
48. Гоцуляк С. Страховое дело в Украине: состояние, тенденции, перспективы / С. Гоцуляк, А. Залетов, А. Перетяжко, В. Шевченко. – К. : Междунар. агенция «BeeZone», 2005. – 416 с.
49. Грабовенська С. П. Економічний аналіз готельного господарства та динаміка туристичних потоків в Україні / С. П. Грабовенська // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету. – Вип. 22.1. – Львів: Львівський НУ ім. Івана Франка, 2012. – С. 214–221.
50. Гуменюк В. В. Страхування діяльності туристичних підприємств / В. В. Гуменюк // Фінанси України. – 2004. – № 4. – С. 128-135
51. Гура И. О. Облік видів економічної діяльності : навч. посіб. / И. О. Гура. – К. : Знання, 2004. – 541 с
52. Данканич Т. П. Організаційно-правові аспекти здійснення

туристичної діяльності [Електронний ресурс] / Т. П. Данканич // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2009. – Вип. 16(1). – С. 236-242. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu\\_e\\_2009\\_16\(1\)\\_\\_41](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2009_16(1)__41)

53. Державна політика України у сфері туризму : досвід і проблеми реалізації. Наталія Антонюк, Юрій Занько. Вісник Львівського університету. Серія міжнародні відносини. 2008. – Вип.24. – С.7-12.

54. Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

55. Диденко В. Ю. Оптимизация структуры капитала и ее влияние на рыночную стоимость страховой организации / В. Ю. Диденко // Аудит и финансовый анализ. – 2009. – № 3. – С. 162-168.

56. Диденко В. Ю. Финансовая устойчивость и ее особенности в страховой компании / В. Ю. Диденко // Аудит и финансовый анализ. – 2008. – № 1. – С. 27-30.

57. Дослідження операцій в економіці : підручник / за ред. І. К. Федоренко, О. І. Черняка. – К. : Знання, 2007. – 558 с

58. ДСТУ 28681.3-95 «Туристично-екскурсійне обслуговування. Туристичні послуги: вимоги із забезпечення безпеки туристів та екскурсантів»

59. Дурович А. П. Организация туризма : учеб. пособие / А. П. Дурович [и др.]; под общ. ред. А. П. Дуровича. – 2-е изд., испр. – Минск: Новое знание, 2005

60. Економіко-математичне моделювання : навчальний посібник / Т. С. Клебанова, О. В. Раєвська, С. В. Прокопович, С. О. Степура, Р. М. Яценко, І. М. Чуйко – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2010. – 352 с.

61. Ерьоміна С. Українські туристи та страхові компанії навипередки дурять один одного [Електронний ресурс] / С. Ерьоміна : – Режим доступу : <http://tsn.ua/zdorovya/ukrayinski-turisti-i-strahovi-kompaniyi-navviperedki-duryat-odin-odnogo.html>

62. Жарков Г. Н. Нормативно-правовое обеспечение международного туризма : учебно-практическое пособие / Г. Н. Жарков. – К.: Кондор, 2004. – 486 с.

63. Жук І. З. Нормативно-правове регулювання діяльності суб'єктів туристичної галузі в Україні [Електронний ресурс] / І. З. Жук. // Економіка. Управління. Інновації. – 2013. – № 2. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui\\_2013\\_2\\_26](http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2013_2_26).

64. Журавка О. С. Науково-методичні засади стратегічного розвитку страхового ринку України : дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / О. С. Журавка. – 2010. – 205 с.

65. Журнал Всесвітньої туристичної організації «Туристичний барометр» [Електронний ресурс]. – 2013. – №3.– Режим доступу: <http://www.unwto.org/facts/eng/barometer.htm>.

66. Загурская С. Г. Страхование и риски в туризме / С. Г. Загурская. – М. : МИИТ, 2009.

67. Задорожний А. Туристичне страхування : податковий облік / А. Задорожний // Вісник міністерства доходів і зборів України . – № 19 . – 2014.

68. Зайченко Ю. П. Дослідження операцій : підручник. – К. : Видавничий Дім «Слово», 2006. – 816 с.

69. Залетов О. «Асистианс» та його особливості на страховому ринку / О. Залетов // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2012. – Вип. 133. – С. 21-25. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKNU\\_Ekon\\_2012\\_133\\_8](http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKNU_Ekon_2012_133_8).

70. Зализняк Е. А. Региональный туризм: основные признаки и условия развития / Е. А. Зализняк // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология. – 2011. – №2 (19). – С.70-76.

71. Зорин И. В. Туризм как вид деятельности [учеб.] / И. В. Зорин, Т. П. Каверина, В. А. Квартальнов. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 288.

72. Іванова Л. О. Кон'юнктура міжнародного ринку туристичних послуг: нові реалії / Л. О. Іванова // Вісник Хмельницького національного університету. Том 3 «Економічні науки». – 2010. – № 5. – С. 202-205.
73. Ігнатенко С. В. Математичне моделювання страхової діяльності [Електронний ресурс] / С. В. Ігнатенко. – Режим доступу : <http://intkonf.org/ignatenko-sv-matematichne-modelyuvannya-strahovoyi-dilnosti/>
74. Казнова М. И. Страхование внутреннего туризма / М. И. Казанова // Проблемы современной науки и образования. – 2015 – № 11 (41)
75. Катренко А. В. Дослідження операцій : підручник / за наук. ред. В. В. Пасічника. 2-е видання, виправлене та доповнене. – Львів: «Магнолія 2006», 2007. – 480 с.
76. Кащенко О. Л. Соціально-економічні основи страхування : навч. посібник / О. Л. Кащенко, В. А. Борисова. – Суми : Університетська книга, 1999. – 252 с.
77. Кириллов А. Т. Маркетинг в туризмі : учеб. пособие / А. Т. Кириллов, Л. А. Волкова – СПб. : Издательство С. – Петербургского университета, 1996. – 184 с.
78. Кифяк В. Ф. Організація туристичної діяльності в Україні : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / В. Ф. Кифяк. – Чернівці : Зелена Буковина, 2003. – 312 с.
79. Клейменов А. М. Инновационные процессы в развитии туризма / А. М. Клейменов, Б. И. Сергеев // Культура народов Причерноморья. – 2004. – Т. 2. – № 52. – С. 62–66
80. Кляп М. П. Сучасні різновиди туризму : навч. посіб. / М. П. Кляп, Ф. Ф. Шандор. – К. : Знання, 2011. – 334 с.
81. Козловський С. В. Фінансова математика: навч. посібник / С. В. Козловський. – К. : Знання України, 2006. – 308 с.
82. Козьменко О. В. Актуарні розрахунки : навчальний посібник / О. В. Козьменко, О. В. Кузьменко. – Суми, 2011. – 224 с.

83. Козьменко О. В. Страховий ринок України в контексті сталого розвитку : монографія / О. В. Козьменко. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. – 350 с.

84. Козьменко О. В. «4P» маркетингу страхових компаній : монографія / [Козьменко О. В., Козьменко С. М., Васильєва Т. А. та ін.] ; кер. авт. кол. д.е.н., проф. О. В. Козьменко. – Суми : Університетська книга, 2014. – 432 с

85. Козьменко О. В. Оцінка рівня конкурентоспроможності страхової компанії на основі синергетичного підходу та математичної формалізації конкурентних переваг / О. В. Козьменко, О. В. Меренкова, Г. В. Кравчук // Збірник наукових праць Національного університету Державної податкової служби України. – Ірпінь. – 2009. – № 2. – С. 141–147.

86. Козьменко О. В. Структуризація інвестиційних ризиків страхових компаній / О. В. Козьменко, В. В. Роєнко // Вісник Української академії банківської справи. – 2012. – № 2 (33). – С. 58–62.

87. Козьменко О.В. Управління життєвим циклом страхової компанії у взаємозв'язку із фазами життєвого циклу страхових послуг / О.В. Козьменко, О.В. Меренкова // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. пр. Т. 26. – Суми : УАБС НБУ. – 2009. – С. 238-242.

88. Консолідовані звітні дані Нацкомфінпослуг [Електронний ресурс] // Нацкомфінпослуг. – Режим доступу: <http://nfp.gov.ua/content/konsolidovani-zvitni-dani.html>

89. Кошляк А. В. Страхування ризиків у сфері туристичного бізнесу в Україні [Електронний ресурс] / А. В. Кошляк, Є. В. Беляєва. – Режим доступу : <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=32314>

90. Кравчук Г. В. Конкурентоспроможність і розвиток страхового ринку України : монографія / Г. В. Кравчук. – Чернігів : МНТУ ЧПБіП, 2009. – 346 с.

91. Красавцева Л. Ю. До проблеми визначення понятійного поля туристичної діяльності [Електронний ресурс] / Л. Ю. Красавцева // Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України. – 2014. – № 2. – С. 157-162. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nzizvru\\_2014\\_2\\_32.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nzizvru_2014_2_32.pdf)

92. Кривега К. В. Туристична інфраструктура : поняття та складові / К. В. Кривега // Гуманітарний вісник ЗДІА. – 2005. – № 21. – С. 118-124.

93. Крутова А. С. Економіко-правові основи туристичної діяльності [Електронний ресурс] / А. С. Крутова, С. Е. Маркарова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2012. – Вип. 1(1). – С. 23-30. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/esprstp\\_2012\\_1\(1\)\\_\\_6.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/esprstp_2012_1(1)__6.pdf)

94. Кузнецова Н. В. Особенности туристского страхования за рубежом / Н. В. Кузнецова // Страхование дело. – 2003. – № 11. – С. 51–56.

95. Кусков А. С. Рекреационная география / А. С. Кусков, В. Л. Голубева, Т. Н. Одинцова. – М., 2005. – 282 с.

96. Кучеренко К. Оцінка впливу глобальних факторів ризику на процес формування міжнародного туристичного бренду / К. Кучеренко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка / Київський національний університет імені Тараса Шевченка. – 2014 – С. 94-99

97. Кучин С. П. Туристична діяльність в Україні як сфера розваг (проблеми та перспективи розвитку) [Електронний ресурс] / С. П. Кучин, С. І. Асауленко // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 1. – С. 67-70. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd\\_2012\\_1\\_18](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2012_1_18)

98. Лелюхіна А. С. Страхові послуги в туристичній галузі в Україні / А. С. Лелюхіна // Бухгалтерський облік, економічний аналіз та контроль в умовах формування і розвитку сучасних концепцій управління: Тези виступів XII Міжнар. наукової конференції ЖДТУ. – 2013. – С. 351-352.



99. Луцишин Н. П. Економіка й організація міжнародного туризму : навч. посіб. / Н. П. Луцишин, П. В. Луцишин. – Луцьк : РВВ «Вежа» Волин. держ. ун-ту ім. Лесі Українки, 2003. – С. 136-137.
100. Любимцева О. О. Ринок туристичних послуг (геопросторові аспекти) / О. О. Любимцева. – 3-є вид., перероб. та доп. – К. : Альтерпрес, 2005. – 436с.
101. Любіцева О. О. Ринок туристичних послуг / О. О. Любіцева. – Київ : Альтерпрес, 2002. – 436 с.
102. Мак Т. Математика ризикового страхування / пер. с нем. / Т. Мак. – М. : ЗАО «Олим-Бизнес», 2005. – 432 с.
103. Мальська М. П. Міжнародний туризм і сфера послуг: підруч. для студ. вищ. навч. закл. / М. П. Мальська, Н. В. Антонюк, Н. М. Ганич. – К. : Знання, 2008. – 661 с.
104. Мальська М. П. Туристичний бізнес : теорія та практика : Навчальний посібник / М. П. Мальська, В.В. Худо. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 424 с.
105. Маринин М. М. Туристские формальности и безопасность в туризме / М. М. Маринин. – М., 2002
106. Мархонос С. М. Туристична сфера як фактор підвищення інвестиційної привабливості регіону / С. М. Мархонос, Н. П. Турло // Економіка. Управління. Інновації. – 2012. – № 1 (7). – С. 4-14.
107. Машина Н. І. Страхування для туристичних підприємств : навч. посібник для студентів напряму підготовки 0502 «Менеджмент» спеціальності 7.050201 «Менеджмент організацій» (туристичного бізнесу) (укр. мовою) / Донецьк. ін-т турист. бізнесу. – Донецьк, 2004. – 433 с.
108. Машкова О. В. Основи туристичного бізнесу [Електронний ресурс] / О. В. Машкова. – Режим доступу: [http://tourlib.net/metod\\_tourism/mashkova\\_dod7.htm](http://tourlib.net/metod_tourism/mashkova_dod7.htm)

109. Менеджмент туризма : Туризм и отраслевые системы : учебник / И. В. Зорин, А. И. Зорин, Т. А. Ирисова и др., под ред. В.А.Квартальнова. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 272 с. 7
110. Михайлова Н. В. Особливості страхування відповідальності в туристичному бізнесі / Н. В. Михайлова, В. В. Карцева // Науковий вісник Миколаївського державного університету імені В. О. Сухомлинського. Серія : Економічні науки. – 2014. – Вип. 5.2. – С. 57-60. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvmduce\\_2014\\_5](http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvmduce_2014_5)
111. Міністерство економіки, сім'ї та молоді Австрії. – [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.en.bmwfj.gv.at>.
112. Моргун К. Інформаційне забезпечення інноваційної діяльності страхових компаній / К. Моргун. – Режим доступу : <http://kerivnyk.info/2013/01/morgun.html>
113. Москвин Б. В. Теория принятия решений: учебник / Б. В. Москвин. – СПб. : ВКА имени А.Ф. Можайского. – 2005. – 383 с.
114. Музиченко-Козловська О. В. Економічне оцінювання туристичної привабливості території : монографія / О. В. Музиченко-Козловська. – Львів : Новий світ-2000, 2012. – 176 с.
115. Муковський І. Т. Міжнародний туризм як форма інтеграційних процесів України / І. Т. Муковський // Науковий вісник Київського гуманітарного інституту. – Серія : Економічні науки.– 2008.– № 1. – С. 14–17.
116. Нормативно-правова база [Електронний ресурс] // Державне агентство України з туризму та курортів – Режим доступу: <http://tourism.gov.ua/ua/>
117. Овчаренко Н. Е. Модели современных интеграционных процессов / Н. Е. Овчаренко. – М. : Проспект, 2003.– 451 с.
118. Олдак П. Г. Индустрия туризма – одно из ведущих направлений современной экономики / П. Г. Олдак // Проблемы развития индустрии туризма / Под ред. Л.Ф Ходоркова. – Новосибирск, 1990. – С. 9-13.
119. Олійник Я. Б. Науковий статус туризмології / Я. Б. Олійник,

А. В. Степаненко // Економічна та соціальна географія. – 2004. – № 55. – С. 3–10.

120. Опанасюк Н. А. Конституційно-правові основи туризму в Україні: Автореф. дис... канд. юрид. наук: 12.00.02 / Н. А. Опанасюк; НАН України. Ін-т держави і права ім. В.М.Корецького. – К., 2005. – 20 с.

121. Осадець С. С. Страхування : підручник / С. С. Осадець – К. : КНЕУ, 2002. – 599 с.

122. Офіційний сайт Всесвітньої туристичної організації UNWTO [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://mkt.unwto.org/en/barometer> - Назва з екрану.

123. Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org/>. – Назва з екрану.

124. Охріменко О. О. Формування організаційно-економічного простору страхових послуг у сфері страхування / О. О. Охріменко // Економічний Часопис-XXI. – №7-8. – 2004 року.

125. Охріменко О. О. Страхування фінансових ризиків у сфері туризму / О. О. Охріменко // Економіка України. – 2007. – № 1. – С. 24–31.

126. Пазенок В. С. Туризмологія : концептуальні засади теорії туризму : монографія / керівник проекту В. С. Пазенок, В. К. Федорченко. – Київ : ВЦ «Академія», 2013. – 368 с

127. Паращак О. Огляд ринку страхування туристів в Україні / О. Паращак // Страхова справа. – 2004. – № 13. – С. 44-59.

128. Петрова Е. И. Схемы страхования туристов, выезжающих за рубеж / Е. И. Петрова // Экономика, управление, финансы: материалы III междунар. науч. конф. (г. Пермь, февраль 2014 г.). – Пермь: Меркурий, 2014. – С. 191-193.

129. Погайдак О. Б. Засоби підвищення надійності соціального страхування у сфері туристичних послуг / О. Б. Погайдак // Держава та регіони. Серія : Економіка та підприємництво. – 2010. – № 2. – С. 160–163.

130. Податковий кодекс [Електронний ресурс] : Кодекс від 02.12.2010 № 2755-VI. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/paran10642#n10642>.

131. Полуляхова О. О. Вплив внутрішнього страхового ринку на розвиток туристичної галузі України / О. О. Полуляхова // Інвестиції : практика та досвід. – 2015. – № 20. – С. 124-127.

132. Полуляхова О. О. Науково-методичні засади формування тарифної ставки в страхуванні послуг, пов'язаних з туристичною діяльністю / О. О. Полуляхова // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – № 15. – С. 141-143.

133. Полуляхова О. О. Теоретичні аспекти дослідження послуг зі страхування туристичної діяльності / О. О. Полуляхова // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. – 2015. – № 4 (11). – С. 21-25.

134. Полуляхова О. О. Обґрунтування понятійно-категоріального апарату при дослідженні туристичної діяльності / О. О. Полуляхова // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2015. – № 42. – С. 175-183.

135. Полуляхова О. О. Теоретико-методологічні засади рейтингового оцінювання асистанс - компаній, що функціонують на ринку страхових послуг [Електронний ресурс] / О. О. Полуляхова // Ефективна економіка. – 2015. – № 10. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4871>.

136. Полуляхова О. О. Аналіз економічних передумов страхування медичного туризму / Д. Р. Абрамітова, О. О. Полуляхова // Страховий ринок України в умовах фінансової глобалізації : збірник матеріалів II Міжнародної науково-практичної конференції, 10-11 квітня 2014 р. – Київ : Лазурит Поліграф, 2014. – С. 3 – 5.

137. Полуляхова О. О. Кластерний аналіз країн світу в розрізі інвестиційної привабливості туризму / О. О. Полуляхова // Економіка в сучасних умовах : стан, проблеми та пошук шляхів їх подолання : збірник тез

наукових робіт учасників Міжнар. наук-практ. Конференції, 26-27 червня 2015р. – Львів : С. 97 – 99.

138. Полуляхова О. О. Дослідження взаємозв'язку туристичного та страхового ринків України / О. О. Полуляхова // Сучасна наука: теорія і практика: матеріали VII Міжнародної науково-практичної конференції, 26-27 червня 2015 р. – Київ : – С. 88 – 89

139. Полуляхова О. О. Модель визначення тарифу зі страхування послуг, пов'язаних з туристичною діяльністю / О. О. Полуляхова // Актуальні проблеми та перспективи розвитку економіки в умовах глобальної нестабільності : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, 10-12 грудня 2015 р. – Кременчук : С. 103-104.

140. Полуляхова О. О. Ранжування регіонів України в контексті розвитку туристичної галузі / О. О. Полуляхова // Наука та інновації як основні шляхи вирішення проблем модернізації економіки : збірник тез Міжнародної науково-практичної конференції, 18-19 грудня 2015 р. – Одеса: С.73 – 74.

141. Про державно-приватне партнерство Закон України від 1.07.2010р. № 2404-VI [електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/documents/12134.html>

142. Про затвердження Ліцензійних умов провадження туроператорської діяльності [Електронний ресурс] : Постанова від 11.11.2015 № 991. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/991-2015-%D0%BF?nreg=991-2015-%EF&find=1&text=%E2%E5%E1&x=6&y=12>

143. Про порядок виїзду з України і в'їзду в Україну громадян України [Електронний ресурс] : Закон від 21.01.1994 № 3857-XII. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3857-12>

144. Про страхування [Електронний ресурс] : Закон від 15.09.1995 № 324/95-ВР зі змін. і доп. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/324/95-%D0%B2%D1%80/para0218#o218>

145. Про туризм [Електронний ресурс] : Закон від 15.09.1995 № 324/95-ВР зі змін. і доп. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/324/95-%D0%B2%D1%80/para0218#o218>.

146. Рейтинг страхових компаній України [Електронний ресурс] // Форіншурер. – Режим доступу: <http://forinsurer.com/ratings/nonlife>

147. Рібун М. В. Особливості ринку страхування в туризмі / М. В. Рібун // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – № 2. – С. 274-281

148. Річні звіти Нацкомфінпослуг [Електронний ресурс] // Нацкомфінпослуг. – Режим доступу: <http://nfp.gov.ua/content/rzviti-nackomfinposlug.html>

149. Рутинський М. Й. Туристичний комплекс Карпатського регіону України: [навч. посіб.] / М. Й. Рутинський, О. В. Стецюк. – Чернівці: Книги XXI, 2008. – 440 с

150. Сергієнко О. В. Місце страхового тарифу у забезпеченні фінансової стійкості страхової компанії / О. В. Сергієнко. // Ефективна економіка. - 2011. - № 8. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2011\\_8\\_11](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2011_8_11)

151. Систематизація туристичного законодавства України як передумова інтеграції до ЄС // Систематизація законодавства в Україні: проблеми теорії і практики. Матеріали міжн. наук.-практ. конф. Тези. – К. : Інститут законодавства Верховної Ради України, 1999. – С. 563-567.

152. Сіренко К. В. Аналіз туристичного ринку України в сучасних умовах розвитку економіки / К. В. Сіренко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 12. – С. 70-74.

153. Скрипник Н. Я. Рекреаційна географія : навч. посіб. / Н. Я. Скрипник, А. М. Сердюк – К. : «Центр учбової літератури», 2013. – 296 с.

154. Смирнова М. Б. Страхование право : учебное пособие / М. Б. Смирнова. – «Юстицинформ». – 2007.

155. Сокол Т. Г. Основи туристичної діяльності: [підруч.] / за заг. ред. В. Ф. Орлова. – К.: Грамота, 2006. – 264 с
156. Статистична інформація про ВВП України [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
157. Страхування відповідальності перед третіми особами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ubi.ua/uk/strahuvannja-vdpovdalnost-pered-tretmi-osobami>
158. Страхування : практикум: навч. посіб. / за ред. В.Д. Базилевича. – 2-ге вид., переробл. і допов. – К.: Знання, 2011. – 607 с
159. Сучасні різновиди туризму : підручник / Ф. Ф. Шандор, М.П. Кляп. – К. : Знання, 2013. – 334 с.
160. Таксанов А. Некоторые аспекты безопасности в туризме: методологический подход к безопасности в туризме / А. Таксанов // «Васко да Гама». – Менеджмент и маркетинг в туризме. – 2002. – № 3. – С. 15–21.
161. Толкачева О. П. Особенности страхования в отрасли туризма / О. П. Толкачева, К. А. Джобинашвили // Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России. – 2011. – № 3. – С. 155-158
162. Уралова Ю. П. Щодо умов виконання договорів медичного страхування через організацію асистанс / Ю. П. Уралова // Право і суспільство. – № 3. – 2012. – С. 110-113.
163. Устюгова Е. В. Туристский продукт и туристские услуги / Е. В. Устюгова, Т. О. Попова // Транспортное дело России. – 2009. – № 10. – С. 59.
164. Фирсова И. А. Методы принятия управленческих решений / И. А. Фирсова, М. В. Мельник // М.: Юрайт. – 2014. – 229 с.
165. Ханідзе Л. Туристичне страхування: види, вартість та порядок оформлення [Електронний ресурс] / Л. Ханідзе, В. Цветаєва. – Режим доступу: [http://ufin.com.ua/analit\\_mat/poradnyk/212.htm](http://ufin.com.ua/analit_mat/poradnyk/212.htm)
166. Хартия туризма (1985 г.). // Правове регулювання туристичної діяльності в Україні. – К., 2002.

167. Черненко В. А. Экономика международного туризма : учебное пособие [Электронный ресурс] / В. А. Черненко, С. В. Федорова. – Режим доступа: <http://mespb.ru/d/179743/d/ekonomika-mezhdunarodnogo-turizma.pdf> - Название с экрана.

168. Чмир Ю.В. Роль страхування фінансових ризиків у сфері туризму України [Електронний ресурс] / Ю.В. Чмир. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/2\\_KAND\\_2008/Economics/25939.doc.htm](http://www.rusnauka.com/2_KAND_2008/Economics/25939.doc.htm)

169. Школа І. М. Менеджмент туристичної індустрії : навчальний посібник / За ред. проф. І.М. Школи. – Чернівці: ЧТЕІ КНТЕУ, 2003. – 662 с.

170. Шматько Л. П. Страхование и риски в туризме : учеб. пособ. для студ. вузов / Л. П. Шматько. – Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ»; Феникс, 2010. – 208с.

171. Щесюк С. Туристична індустрія та територіальна громада: визначальні особливості взаємодії та розвитку [Електронний ресурс] / С. Щесюк // Актуальні проблеми державного управління. – 2013. – Вип. 3. – С. 160-163. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/apdyo\\_2013\\_3\\_47](http://nbuv.gov.ua/UJRN/apdyo_2013_3_47)

172. Яценко Б. П. Концепція індустрії туризму в Україні / Б. П. Яценко // Наукові дослідження для потреб туризму: матеріали «круглого столу». – К. : Обрії, 2006. – 350 с.

173. Hunziker W. Grundris Der Allgemeinen Fremdenverkehrslehre / W. Hunziker, K. Krapf // Schriftenreihe des Seminars fur Fremdenverkehr an der Handels. – Zurich : Polygraph, 1942. – № 1. – 392 p.

174. Kozmenko O. Analysis of countries' investment attractiveness in the field of tourism industry / O. Kozmenko, O. Poluliakhova, O. Iastremska // Investment Management and Financial Innovations. – 2015. – Volume 12. – Issue 3. – P. 56-63.

175. Kozmenko O. The methodical approach to the establishment of interdependencies in the development of insurance and tourism markets / O. Kozmenko, D. Abramitova // Problems and Perspectives in Management. – 2015. – № 13 (1). – P. 113-120.



176. Kozmenko, O. Formalization of the “risk” category during the realization of reinsurance operations on the basis of the economic and mathematical apparatus / O. Kozmenko, O. Kuzmenko // Insurance Markets and Companies: Analyses and Actuarial Computations. – 2011. - № 2. – P. 7-13.

177. Kuzmenko O. Methodological principles and formalization of the stability achievement process at the reinsurance market // Economic annals – XXI. – 2014. –№ 3-4(2). – pp. 63-66.

178. Steves R. Do I Need Travel Insurance? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.ricksteves.com/travel-tips/trip-planning/travel-insurance>

179. Terrorism Insurance – Pools & Market Solutions in Europe // Partner Re. – Switzerland, 2004. – P. 7–34.

180. Travel & Tourism Competitiveness Index 2013. TTCI data platform – TIBCO Sport Web Player. World Economic Forum [Электронный ресурс]. – Режим доступа:<http://www.weforum.org/travel-and-tourism-competitiveness/TTCI13>

181. Travel Insurance [Электронный ресурс] // «HTH Travel Insurance » - Access mode: <https://www.hthtravelinsurance.com/>

182. Travel Insurance Reviews [Electronic resource] // «Reviews.com». – Access mode: <http://www.reviews.com/travel-insurance/>

183. William F. Theobald. Global Tourism. Third Edition /F.William. - Publisher: ButterworthHeinemann, 2010. – 588 p.

ДОДАТКИ

## ДОДАТОК А

## Систематизація підходів до визначення поняття «туристична діяльність»

Таблиця А.1 – Підходи до визначення поняття «туристична діяльність»

№	Автор	Визначення
1	Л. Ю. Красавцева [91]	новий вид господарської діяльності, метою якої є надання туристичних послуг для задоволення потреб рекреантів, туристів, подорожуючих.
2	М. П. Кляп. [80]	соціальна активність людей, які працюють в туристичній сфері, мають певний соціальний статус у відповідності до посади, яку вони займають і соціальну роль, що охоплює сукупність посадових обов'язків і службових функцій.
3	В. К. Бабарицька [8]	прояв соціальної політики держави, профспілок, підприємств з метою реалізації прав громадян на відпочинок, свободу пересування та інших.
4	О. О. Любіцева [101]	виробничо-обслуговуюча діяльність з надання різноманітних туристичних послуг або діяльність з організації подорожей з туристичною метою..
5	А. С. Крутова [93]	діяльність, пов'язана з формуванням, просуванням і реалізацією туристичного продукту, тобто комплексу послуг з перевезення та розміщення, що здійснюється на платній основі відповідно до договору з реалізації туристичного продукту.
6	М. А. Винокуров [33]	туроператорська та турагентська діяльність, а також інша діяльність з організації подорожей та розвитку туризму.
7	Т. Г. Сокол [155]	сфера праці, де виробляється та реалізується туристичний продукт і організується його споживання – обслуговування туристів під час подорожі.
8	А.П. Дурович [59]	діяльність, пов'язана з організацією всіх форм виїзду людей з місця постійного проживання в оздоровчих цілях, для задоволення пізнавальних інтересів або в професійно-ділових цілях без зайняття оплачуваною діяльністю в місцях тимчасового перебування.
9	Н. І. Волошин [40]	діяльність по формуванню, просуванню і реалізації туристичного продукту (туроператорська діяльність), а також інша діяльність з організації подорожей (ліцензування, стандартизація цієї діяльності, сертифікація туристських послуг, послуг готелів та ін.).
10	О. В. Головащенко [42]	підприємницька діяльність підприємств, організацій на туристичному ринку, спрямована на задоволення потреб суб'єктів туризму.

**Додаток Б**  
**Інформаційна база для оцінювання рівня конкуренції ринку страхування**  
**послуг, пов'язаних з туристичною діяльністю**

Таблиця Б.1 – Динаміка показників розвитку ринку страхування  
«Зелена карта» за період 2010-2014 рр.

№	Компанія	Рік									
		2010		2011		2012		2013		2014	
		Платежі	Виплати	Платежі	Виплати	Платежі	Виплати	Платежі	Виплати	Платежі	Виплати
1	ТАС СГ	30437,9	3626,1	25922,5	7372,4	31394	8042	83690,9	11099,2	128662	36724
2	ПЗУ УКРАЇНА	8614,5	2214	10533,6	3208,9	17055,1	3192,4	35833,9	5202,1	62557	9829
3	ІНГО УКРАЇНА	11719,6	7581,1	13253,2	7332	21828,2	7228,9	42543,1	9324,5	58155	20256
4	ГЛОБУС	24266,8	4779,4	30897,6	8482,6	30578,8	8186,9	32330,2	7713,2	57834	16677
5	КНЯЖА	24128,5	7247,5	32718,5	8568,4	45862	10423,6	35890,7	11324,9	53743	11087
6	ЮТІКО (UTICO)	9259,1	2577,5	12059,8	3576,5	29688,8	5619,5	41915,4	7034,8	48420	20399
7	АСКА	2914,3	3302,1	15220,4	3419,9	26807,9	5321,3	33103,2	7365,6	18559	13225
	Всього	111340,7	31327,7	140605,6	41960,7	203214,8	48014,6	305307,4	59064,3	427930	128197

Таблиця Б.2 – Динаміка показників розвитку ринку морського  
страхування за період 2011-2014 рр.

№	Компанія	Рік							
		2011		2012		2013		2014	
		Платежі	Виплати	Платежі	Виплати	Платежі	Виплати	Платежі	Виплати
1	ІНГО УКРАЇНА	2676,4	70,7	2587	21709,2	3703,4	1262,4	3944	2934
2	УКРАЇНСЬКА СТРАХОВА ГРУПА	1156,4	0	1760,2	0	2288	0	1489	0
3	УНІКА	326,4	14,7	78,7	0	456,2	643,2	1423	0
4	ТАС СГ	2737,5	124,3	1457,8	0	1144,2	6394,4	640	0
5	ПРОСТО-СТРАХУВАННЯ	27,9	346,7	70,3	0	597,5	0	503	0
6	УНІВЕРСАЛЬНА	517,2	0	556,4	0	94	0	310	0
7	ТЕКОМ	1040,9	0	1043,4	0	410,7	500	290	976
8	БРОКБІЗНЕС	283,8	88,5	44,9	0	306,5	0	236	0
9	КРАЇНА	569,7	1565,9	394,1	243,2	414	89	220	188
10	ПЗУ УКРАЇНА	9,1	0	7,3	0	39,8	0	193	0
11	УПСК	96,9	229,7	149,3	0	189,8	0	73	0
12	АСКА	6265,9	3041,6	3 329,0	1032,7	1087,2	808,6	29	0
13	АХА СТРАХУВАННЯ	128	12	143	26	48	0	28	0
14	АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ	25,8	0	23,2	0	112,9	0	28	0
	Всього	15861,9	5494,1	11644,6	23011,1	10892,2	9697,6	9406	4098

## Продовження додатку Б

Таблиця Б.3 – Динаміка показників розвитку ринку авіаційного страхування за період 2010-2014 рр.

№	Компанія	Рік									
		2010		2011		2012		2013		2014	
		Платежі	Виплати	Платежі	Виплати	Платежі	Виплати	Платежі	Виплати	Платежі	Виплати
1	БУСІН	54006,3	200,0	52675,3	14,7	69445,9	1447,1	64064,4	16608,4	88803,0	4692,0
2	УНІВЕРСАЛЬНА	13567,1	0,0	15329,7	0,0	45179,6	0,0	28546,0	3859,0	79899,0	4839,0
3	УНІКА	64778,1	1797,7	50847,0	43694,7	50707,1	0,0	30511,6	583,5	37453,0	95,0
4	АСКА	14916,2	345,9	10463,9	1588,3	17198,5	466,5	29789,8	878,3	12602,0	168,0
5	УКРАЇНСЬКА СТРАХОВА ГРУПА	7000,7	0,0	2523,3	0,0	3936,1	0,0	2995,8	0,0	7674,0	0,0
6	ІНГО УКРАЇНА	6243,4	0,0	1053,7	356,6	2296,0	0,0	2420,1	479,6	4599,0	0,0
7	ІЛЛЬЧІВСЬКА	1705,6	130,2	3536,2	0,0	2611,5	642,7	3101,6	0,0	2938,0	0,0
8	УКРАЇНСЬКА ПОЖЕЖНО- СТРАХОВА КОМПАНІЯ	1284,4	0,0	1449,0	19,8	2589,7	0,0	2939,5	0,0	843,0	0,0
9	ЮТІКО (УТІСО)	227,4	20,0	1158,0	60,0	895,5	0,0	171,7	0,0	181,0	170,0
10	КРЕДО	365,0	45,9	254,1	0,0	223,9	0,0	44,4	15,7	112,0	0,0
11	ТЕКОМ	34,9	0,0	16,7	0,0	1588,2	0,0	116,9	0,0	88,0	0,0
12	ТАС СГ	9929,2	0,0	226,2	20,0	324,4	0,0	289,1	0,0	62,0	100,0
Всього		174058,3	2539,7	139533,1	45754,1	196996	2556,3	164990,9	22424,5	235254,0	10064,0

Таблиця Б.4 – Динаміка показників розвитку ринку страхування вантажу та багажу за період 2010-2014 рр.

№	Компанія	Рік									
		2010		2011		2012		2013		2014	
		Платежі	Виплати	Платежі	Виплати	Платежі	Виплати	Платежі	Виплати	Платежі	Виплати
1	ВЛАГОДА	1023,2	0,0	3104,0	0,0	1793,0	20,0	4189,4	557,9	36032,0	1620,0
2	АРСЕНАЛ- СТРАХУВАННЯ	21716,7	64,3	38183,5	71,1	35412,7	70,4	33275,4	232,0	33136,0	178,0
3	ПЕРША	587,0	0,0	845,0	0,0	1412,0	0,0	1447,0	0,0	29785,0	0,0
4	СТРОЙПОЛІС	10226,3	0,0	15573,2	0,0	21764,8	0,0	35121,8	12,0	27899,0	13,0
5	ІНГО УКРАЇНА	22159,6	11183,5	30769,2	27798,6	31475,5	7253,6	22578,4	12754,6	23054,0	1301,0
6	ALLIANZ УКРАЇНА	4927,6	380,4	8377,6	4963,1	9976,3	7071,1	15664,0	18440,6	16210,0	10110,0
7	САЛАМАНДРА- УКРАЇНА	1899,0	86,5	7073,7	0,0	6683,7	0,0	1317,4	0,0	14488,0	0,0
8	ІЗУ УКРАЇНА	6578,3	6721,1	8463,2	1472,0	6842,4	844,4	8331,2	2795,7	12306,0	1782,0
9	ПРОВІДНА	5140,2	189,9	4213,3	302,1	5940,6	429,5	9853,0	766,2	10764,0	709,0
10	УКРАЇНСЬКА СТРАХОВА ГРУПА	25983,1	171,3	4055,8	322,0	6073,7	2122,4	6347,6	58,0	8216,0	220,0
11	ВУСО	195,0	0,0	351,3	0,0	11464,3	0,0	16353,4	0,0	6832,0	0,0
12	УНІКА	3402,9	1336,7	2246,9	12,8	8179,1	17,9	4285,7	320,0	5231,0	407,0
13	АХА	3558,0	49,0	5860,0	1607,0	6956,0	2671,0	3977,0	16714,0	4901,0	4433,0

Продовження таблиці Б.4

№	Компанія	Рік									
		2010		2011		2012		2013		2014	
		Платежі	Виплати	Платежі	Виплати	Платежі	Виплати	Платежі	Виплати	Платежі	Виплати
14	УКРАЇНСЬКА ПОЖЕЖНО- СТРАХОВА КОМПАНІЯ	17718,3	28,5	18400,7	380,0	15738,4	155,9	8702,1	116,4	4867,0	98,0
15	БРОКБІЗНЕС	16322,1	0,0	1112,2	15,7	2329,1	60,2	4919,0	26,1	4606,0	20,0
16	УНІВЕРСАЛЬНА	4837,1	633,6	4798,7	77,5	5316,9	0,0	2187,0	6,0	4245,0	80,0
17	ОВЕ УКРАЇНА	5215,5	2177,3	6655,3	1151,1	4325,6	26,2	3449,4	1,4	4102,0	109,0
18	ГРАВЕ УКРАЇНА	181,8	1,7	138,2	0,0	92,5	0,0	248,8	0,0	3908,0	178,0
19	ЕКСПРЕС СТРАХУВАННЯ	2750,3	21,2	4398,3	145,4	4902,7	306,3	39,2	72,5	3455,0	237,0
20	АСКА	12382,5	521,5	19305,3	0,6	22643,1	43,3	14474,5	22,3	3450,0	0,0
21	ХДІ СТРАХУВАННЯ	641,8	0,0	665,4	0,0	965,9	0,0	2433,7	0,0	3397,0	2,0
22	КНЯЖА	984,5	207,0	3843,6	114,4	4143,1	50,8	2736,1	203,5	2440,0	1697,0
23	АЛЬФА- СТРАХУВАННЯ	2241,3	0,0	575,5	3,8	607,0	135,3	1284,0	179,8	2082,0	227,0
24	ТАС СГ	2878,8	1386,6	2824,2	49,6	2305,1	31,7	1951,6	62,3	1898,0	21,0
25	ІНДІГО	6369,1	991,2	9926,6	1242,2	6991,9	1207,1	2999,1	3332,1	1802,0	257,0
26	ІЛЛЬЧІВСЬКА	892,5	0,0	1559,0	26,4	4850,9	88,0	3345,5	103,8	1765,0	58,0
27	СКАРБНИЦЯ	2051,1	0,0	2384,7	0,0	2673,4	0,0	2022,1	0,0	1762,0	0,0
28	СКАЙД	2472,4	0,0	2731,3	0,0	9671,6	0,0	5951,1	0,0	1509,0	0,0
29	ПРОСТО- СТРАХУВАННЯ	663,8	55,3	671,6	23,9	1166,6	767,5	978,9	339,2	1254,0	0,0
30	КРАЇНА	6123,1	4,4	10443,0	1350,6	1885,6	111,2	1441,0	10,0	1128,0	7,0
31	ТЕКОМ	20451,3	1,6	12272,0	0,0	1551,8	12,2	1262,4	0,0	1016,0	0,0
32	МЕГА-ПОЛІС	4211,5	4,4	1927,7	0,0	1553,4	0,0	2300,1	0,0	844,0	0,0
33	ОРАНТА-СІЧ	62,0	0,0	127,2	0,0	74,0	0,0	4392,0	0,0	802,0	0,0
34	ЮТІКО (УТІСО)	496,9	43,9	484,9	52,2	3283,4	0,0	1758,2	0,0	681,0	0,0
	Всього	217344,6	26260,9	234362,1	41182,1	251046,1	23496,0	231617	57126,4	279867,0	23764,0

Таблиця Б.5 – Динаміка показників розвитку ринку майнового страхування за період 2010-2014 рр.

№	Компанія	Рік									
		2010		2011		2012		2013		2014	
		Платежі	Виплати	Платежі	Виплати	Платежі	Виплати	Платежі	Виплати	Платежі	Виплати
1	АСКА	60794,9	10847,4	52060,8	36895,6	102300,3	26124,9	209223	19170,8	221539,0	49029,0
2	АРСЕНАЛ- СТРАХУВАННЯ	19911,7	104,0	34059,1	135,1	46358,8	394,5	58256,4	1503,4	105444,0	4509,0
3	ІЗУ УКРАЇНА	52958,7	8136,8	66335,8	4658,3	77322,3	8410,5	72225,8	9440,0	90342,0	14901,0
4	АХА	67199,0	17269,0	60588,0	10625,0	56117,0	41806,0	98158,0	9433,0	87484,0	17241,0
5	ІНГО УКРАЇНА	56701,3	2661,2	87081,0	50811,5	59694,1	38490,8	105709	13684,2	83303,0	20731,0
6	АЛЬФА- СТРАХУВАННЯ	15661,3	258,9	16418,7	1054,0	40794,6	3044,4	103755	3757,1	65869,0	2805,0
7	УНІКА	40055,5	1809,3	57681,1	9215,8	57183,0	17537,7	46055,1	4324,9	50372,0	3625,0
8	СТРАХУВАННЯ	1482,8	61,8	3929,6	922,3	23480,2	63,6	35459,0	33,8	44004,0	261,0
9	УНІВЕРСАЛЬНА	50514,3	1333,7	50020,4	2918,2	43068,3	502,4	30629,0	557,0	42227,0	1114,0

Продовження таблиці Б.5

№	Компанія	Рік									
		2010		2011		2012		2013		2014	
		Платежі	Виплати	Платежі	Виплати	Платежі	Виплати	Платежі	Виплати	Платежі	Виплати
10	УКРАЇНСЬКА ПОЖЕЖНО-СТРАХОВА КОМПАНІЯ	103621,2	4121,0	110358,3	2806,4	72442,7	2897,6	59375,5	4059,3	40461,0	4978,0
11	ПРОВІДНА	68867,8	6334,1	121934,9	69584,5	109130,0	10075,3	49774,5	5924,4	40369,0	2938,0
12	УКРАЇНСЬКА СТРАХОВА ГРУПА	18235,9	1585,4	12121,5	10764,6	8525,3	1007,9	18109,3	9046,5	28712,0	3546,0
13	БРОКБІЗНЕС	44417,0	20982,5	23894,6	15365,2	12872,0	1125,7	32251,5	5267,3	27878,0	2505,0
14	ЄВРОПЕЙСЬКИЙ СТРАХОВИЙ АЛЬЯНС	10124,6	506,2	10756,8	755,7	8844,7	600,5	9057,3	1717,4	26033,0	358,0
15	ТЕКОМ	65775,2	61,8	36290,6	296,5	17644,4	4791,8	19260,1	199,8	25014,0	699,0
16	ALLIANZ УКРАЇНА	18911,9	1117,5	31468,0	483,6	22766,3	1368,5	25163,3	1248,1	23630,0	2610,0
17	ВУСО	39319,8	85,9	13053,1	1383,7	12809,3	17391,7	23243,3	113,3	19384,0	114,0
18	КНЯЖА	8920,1	2119,8	803,5	300,2	3451,7	12,5	18396,8	847,5	13214,0	152,0
19	ТАС СГ	2752,8	2414,2	2726,2	1741,2	2491,6	1535,0	14775,1	699,0	10019,0	113,0
20	СКАЙД	5827,3	0,0	2498,1	0,0	6612,7	0,0	6530,3	0,0	9165,0	0,0
21	САЛАМАНДРА-УКРАЇНА	8102,0	2,2	12348,4	25,9	8013,6	16,0	7824,4	3203,5	6480,0	7501,0
22	ПРОСТО-СТРАХУВАННЯ	9122,0	270,3	12389,8	2289,8	12717,0	944,8	7192,4	631,8	6289,0	416,0
23	ГАРАНТІЯ	3854,2	391,6	4439,4	296,9	4657,0	588,6	2863,6	343,5	4621,0	594,0
24	МЕГА-ПОЛІС	53877,2	3,7	28331,2	0,0	3457,9	0,0	8289,3	3,0	4339,0	11,0
25	ЮНІВЕС	62008,2	22,6	8586,0	69,3	4290,9	2,8	4147,0	6,4	3531,0	57,0
26	ЕКСПРЕС СТРАХУВАННЯ	28694,6	773,4	10922,5	216,9	10998,8	945,2	4253,4	829,5	3233,0	8022,0
27	КРАЇНА	20022,2	35,2	4391,1	4,9	2634,7	71,3	3105,0	76,0	1924,0	96,0
28	QBE УКРАЇНА	2176,0	3339,3	1795,7	0,0	1116,8	0,0	1117,4	0,0	1636,0	0,0
	ВСЬОГО	939909,5	86648,8	877284,2	223621,1	831796,0	179750,0	1074199	96120,5	1086516,0	148926

Таблиця Б.6 – Динаміка показників розвитку ринку страхування медичних витрат за період 2010-2014 рр.

№	Компанія	Рік									
		2010		2011		2012		2013		2014	
		Платежі	Виплати	Платежі	Виплати	Платежі	Виплати	Платежі	Виплати	Платежі	Виплати
1	ПЗУ УКРАЇНА	10746,0	666,8	15592,3	2647,3	23202,1	5001,0	28416,2	6328,4	38997,0	8196,0
2	ЄВРОПЕЙСЬКЕ ТУРИСТИЧНЕ СТРАХУВАННЯ	17878,0	7150,8	22761,0	8766,1	24132,0	8862,0	28770,0	12763,0	29385,0	18348,0
3	АЛЬФА-СТРАХУВАННЯ	1174,7	904,6	1846,3	547,5	2354,6	857,4	7688,3	3435,1	18074,0	12839,0
4	УНІВЕРСАЛЬНА	10693,5	6706,6	11040,5	6271,0	11499,0	6335,2	11740,0	5044,0	12280,0	3797,0
5	АХА	2932,0	522,0	5241,0	1096,0	7359,0	1784,0	9244,0	2275,0	10663,0	2270,0
6	УНІКА	3247,8	1220,9	4215,2	1296,5	4543,1	3151,5	6474,8	2050,1	10126,0	5367,0
7	ТАС СГ	6190,7	1473,2	7890,5	1396,0	9459,7	1511,0	9206,8	2789,3	10120,0	3915,0

Продовження таблиці Б.6

№	Компанія	Рік									
		2010		2011		2012		2013		2014	
		Платежі	Виплати	Платежі	Виплати	Платежі	Виплати	Платежі	Виплати	Платежі	Виплати
8	ПРОВІДНА	4916,2	1283,9	8839,4	3817,4	12549,7	6743,8	10147,1	4212,7	9765,0	1947,0
9	ІНГО УКРАЇНА	3851,7	1732,8	4277,1	2370,3	5039,4	1711,8	6561,0	2018,0	7389,0	5549,0
10	АРСЕНАЛ-СТРАХУВАННЯ	2465,8	805,9	3671,5	2374,8	10245,9	5516,0	16815,9	12399,9	5513,0	4732,0
11	ПРОСТО-СТРАХУВАННЯ	2974,3	848,1	3465,6	908,1	4076,4	981,7	4936,5	1423,6	4915,0	1472,0
12	АСКА	1697,4	323,5	2005,9	377,2	2713,3	478,8	3784,9	589,9	3566,0	792,0
13	УКРАЇНСКА СТРАХОВА ГРУПА	1762,5	788,4	1942,5	380,1	2246,4	607,6	2683,7	1422,2	3199,0	1125,0
14	ІЛЛІЧІВСЬКА	960,3	412,2	1630,9	570,7	1840,7	486,8	2432,3	754,1	3046,0	1241,0
15	НОВА	3412,6	665,1	2028,6	339,8	699,7	91,1	1192,0	47,3	2852,0	289,0
16	ПЕРША	9083,0	4464,0	9246,0	5189,0	10509,0	3978,0	10704,0	3786,0	13050,0	4074,0
	Всього	83986,5	29968,8	105694,3	38347,8	132470,0	48097,7	160797	61338,6	182940,0	75953,0

Таблиця Б.7 – Динаміка показників розвитку ринку страхування від нещасних випадків за період 2010-2014 рр.

№	Компанія	Рік									
		2010		2011		2012		2013		2014	
		Платежі	Виплати	Платежі	Виплати	Платежі	Виплати	Платежі	Виплати	Платежі	Виплати
1	АРСЕНАЛ-СТРАХУВАННЯ	36645,3	391,1	113853,3	56,4	160634,2	540,1	178728,6	451,8	91782,0	179,0
2	АЛЬФА-СТРАХУВАННЯ	10609,9	40,8	107429,4	386,6	167333,8	827,9	125290,9	311,5	86394,0	563,0
3	ЮНІВЕС	520,0	2,0	5756,1	12,9	19927,3	4,0	46101,3	61,9	21660,0	34,0
4	УНІКА	25744,1	4536,6	28163,8	4081,1	22943,5	2912,3	15729,5	3610,7	14841,0	2496,0
5	ПЗУ УКРАЇНА	5795,2	533,2	5611,4	888,8	8448,1	1328,9	10256,4	904,1	11693,0	1916,0
6	АСКО-ДОНБАС ПІВДЕННИЙ	8605,9	2112,2	10354,5	3043,6	12441,3	3466,7	14397,3	4210,6	10301,0	2900,0
7	КРЕДО	9190,0	1529,8	9350,6	1416,6	8516,3	3723,9	8644,8	292,6	9344,0	305,0
8	ОРАНТА	12880,4	3277,0	12091,8	2732,4	12006,0	4068,6	1769,7	351,4	8235,0	2767,0
9	ПРОВІДНА	5539,1	1665,3	7913,9	1623,6	10240,4	1997,8	10794,3	2214,1	7925,0	1769,0
10	УКРАЇНСКА ПОЖЕЖНО-СТРАХОВА КОМПАНІЯ	11955,3	800,1	8090,9	1404,6	8633,2	672,8	12464,8	1489,2	7173,0	1165,0
11	ЄВРОПЕЙСЬКЕ ТУРИСТИЧНЕ СТРАХУВАННЯ	4228,7	312,8	5281,3	688,1	5783,0	799,0	6775,0	913,0	7024,0	696,0
12	АСКА	6166,2	1652,2	6711,6	731,7	8383,6	893,7	11743,6	1028,0	6889,0	1054,0
13	УНІВЕРСАЛЬНА	10386,0	1298,6	8080,2	1195,4	10375,5	861,3	7454,0	1870,0	6458,0	670,0
14	ІНГО УКРАЇНА	6169,8	1021,6	5749,7	1538,8	5889,0	1766,5	8218,4	1360,1	5677,0	332,0
15	УКРАЇНСКА СТРАХОВА ГРУПА	4135,6	121,9	3814,6	451,8	4389,3	148,4	5357,4	707,9	5186,0	402,0
16	ТАС СГ	6838,2	1402,0	6737,5	1388,1	6333,5	897,5	6281,7	1500,9	5029,0	1014,0
17	ВУСО	2809,2	31,8	6756,9	3,2	5833,9	0,9	4494,1	0,1	3655,0	0,0



## Продовження таблиці Б.7

№	Компанія	Рік									
		2010		2011		2012		2013		2014	
		Платежі	Виплати	Платежі	Виплати	Платежі	Виплати	Платежі	Виплати	Платежі	Виплати
18	АХА	9925,0	3810,0	7540,0	2188,0	6516,0	2126,0	5259,0	1172,0	3181,0	823,0
19	КНЯЖА	2700,4	25,3	2530,7	201,8	3945,3	149,3	3302,7	319,0	2381,0	166,0
20	ПРОСТО-СТРАХУВАННЯ	2784,4	1015,8	3341,7	1111,8	3532,4	1106,2	3824,0	1043,8	2294,0	717,0
21	ІЛЛЧІВСЬКЕ	1882,2	105,2	2536,1	62,7	2422,3	133,9	2109,2	150,3	1851,0	1109,0
22	СКАЙД	784,0	15,5	1307,5	27,7	300,3	23,9	1124,0	40,9	1595,0	36,0
23	КРАЇНА	906,7	29,7	916,4	104,4	1420,1	63,7	1837,0	217,0	1531,0	151,0
24	ОРАНТА-СІЧ	1613,0	365,9	1359,0	351,9	1338,9	361,2	1769,7	351,4	1481,0	408,0
25	НОВА	1801,0	365,0	843,0	40,9	427,7	2,7	388,4	5,5	1456,0	54,0
26	УКРАЇНСЬКА ОХОРОННА СК	2253,2	20,9	2854,8	133,0	2736,5	222,3	2779,8	239,8	1409,0	214,0
27	ЕКСПРЕС СТРАХУВАННЯ	647,7	0,0	794,1	70,0	3051,9	0,0	4193,6	0,0	1190,0	0,0
28	ЄВРОПЕЙСЬКИЙ СТРАХОВИЙ АЛЬЯНС	7484,4	254,9	1614,6	313,1	1380,9	209,7	1278,5	97,3	1179,0	33,0
29	QBE УКРАЇНА	2059,5	122,1	1301,0	226,8	1241,6	35,2	1178,9	196,4	1004,0	259,0
30	БРОКБІЗНЕС	759,0	55,2	660,3	365,0	564,2	191,3	872,0	111,5	925,0	57,0
31	ХДІ СТРАХІВАННЯ	394,2	68,4	297,0	62,5	240,8	1,7	544,7	11,8	891,0	100,0
32	АЛЬФА-ГАРАНТ	395,0	150,7	468,7	21,7	515,7	1,6	999,6	6,0	854,0	10,0
33	ЮТІКО (UTICO)	94,4	24,0	101,0	28,5	104,8	70,8	256,3	7,4	838,0	64,0
34	ГАРАНТІЯ СО	607,2	-895,3	676,8	77,6	860,8	87,1	860,0	120,9	796,0	870,0
35	ALLIANZ УКРАЇНА	676,4	3,0	1142,0	380,0	546,4	159,4	739,8	85,2	773,0	172,0
36	ГЛОБУС	1665,6	41,5	1361,3	132,2	1122,1	14,1	806,5	38,8	759,0	248,0
	Всього	207652,2	26306,8	383393,5	27543,3	510380,6	29870,4	508625	25492,9	335654,0	23753,0

## Додаток В

Результати розрахунку нормалізованих значень показників, які характеризують рівень конкуренції на ринку страхових послуг в Україні

Таблиця В.1 – Нормалізовані значення показників оцінювання рівня конкуренції ринку страхування «Зелена карта» за період 2010-2014 рр.

Показник	Рік									
	2010		2011		2012		2013		2014	
	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати
Індекс Лоренца	0,000	0,000	0,385	0,345	0,509	0,508	0,972	1,000	1,000	0,966
Індекс Джині	0,249	0,000	0,574	0,667	0,000	0,094	0,865	1,000	1,000	0,770
Індекс ентропії	0,000	0,000	0,469	0,392	0,637	0,567	1,000	1,000	0,947	0,901
Індекс Герфіндаля – Гіршмана	1,000	1,000	0,747	0,755	0,698	0,630	0,152	0,116	0,000	0,000
Середнє значення	0,312	0,250	0,544	0,540	0,461	0,450	0,747	0,779	0,737	0,659

Таблиця В.2 – Нормалізовані значення показників оцінювання рівня конкуренції ринку морського страхування за період 2011-2014 рр.

Показник	Рік							
	2011		2012		2013		2014	
	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати
Індекс Лоренца	0,585	0,000	0,000	0,726	0,602	1,000	1,000	0,647
Індекс Джині	0,474	0,000	0,000	0,897	0,786	1,000	1,000	0,700
Індекс ентропії	0,591	0,781	0,000	0,000	0,806	1,000	1,000	0,524
Індекс Герфіндаля – Гіршмана	0,493	1,000	1,000	0,000	0,599	0,356	0,000	0,490
Середнє значення	0,536	0,445	0,250	0,406	0,698	0,839	0,750	0,590

Таблиця В.3 – Нормалізовані значення показників оцінювання рівня конкуренції ринку авіаційного страхування за період 2010-2014 рр.

Показник	Рік									
	2010		2011		2012		2013		2014	
	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати
Індекс Лоренца	0,185	0,000	0,000	0,788	0,247	0,761	0,768	0,970	1,000	1,000
Індекс Джині	0,145	0,000	0,000	0,798	0,339	0,498	0,022	0,889	1,000	1,000
Індекс ентропії	0,546	0,724	0,000	0,000	0,485	1,000	1,000	0,798	0,786	0,944
Індекс Герфіндаля – Гіршмана	0,956	1,000	1,000	0,000	0,916	0,652	0,466	0,241	0,000	0,425
Середнє значення	0,458	0,431	0,250	0,397	0,497	0,728	0,564	0,724	0,697	0,842

## Продовження додатку В

Таблиця В.4 – Нормалізовані значення показників оцінювання рівня конкуренції ринку страхування вантажу та багажу за період 2010-2014 рр.

Показник	Рік									
	2010		2011		2012		2013		2014	
	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати
Індекс Лоренца	0,000	1,000	1,000	0,955	0,307	0,000	0,356	0,891	0,896	0,245
Індекс Джині	0,005	0,850	0,164	0,806	0,085	0,389	0,000	1,000	1,000	0,000
Індекс ентропії	0,000	0,855	1,000	0,000	0,579	0,900	0,572	0,632	0,948	1,000
Індекс Герфіндаля – Гіршмана	1,000	0,696	0,000	0,000	0,774	1,000	0,628	0,768	0,172	0,901
Середнє значення	0,251	0,850	0,541	0,440	0,436	0,572	0,389	0,823	0,754	0,537

Таблиця В.5 – Нормалізовані значення показників оцінювання рівня конкуренції ринку майнового страхування за період 2010-2014 рр.

Показник	Рік									
	2010		2011		2012		2013		2014	
	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати
Індекс Лоренца	0,004	0,000	0,000	0,895	0,333	0,664	0,645	0,712	1,000	1,000
Індекс Джині	0,000	0,000	0,504	1,000	1,000	0,918	0,538	0,249	0,731	0,531
Індекс ентропії	0,123	0,000	0,000	0,334	0,368	0,441	0,653	1,000	1,000	0,807
Індекс Герфіндаля – Гіршмана	1,000	1,000	0,901	0,000	0,697	0,513	0,348	0,787	0,000	0,114
Середнє значення	0,282	0,250	0,351	0,557	0,600	0,634	0,546	0,687	0,683	0,613

Таблиця В.6 – Нормалізовані значення показників оцінювання рівня конкуренції ринку страхування медичних витрат за період 2010-2014 рр.

Показник	Рік									
	2010		2011		2012		2013		2014	
	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати
Індекс Лоренца	0,000	0,000	0,105	0,073	0,244	0,490	0,623	0,979	1,000	1,000
Індекс Джині	0,000	0,016	0,306	0,000	0,373	0,494	0,673	0,956	1,000	1,000
Індекс ентропії	0,000	0,000	0,114	0,115	0,256	0,569	0,673	0,990	1,000	1,000
Індекс Герфіндаля – Гіршмана	1,000	0,994	0,914	1,000	0,818	0,707	0,493	0,065	0,000	0,000
Середнє значення	0,250	0,253	0,360	0,297	0,423	0,565	0,616	0,747	0,750	0,750

Таблиця В.7 – Нормалізовані значення показників оцінювання рівня конкуренції ринку страхування від нещасних випадків за 2010-2014 рр.

Показник	Рік									
	2010		2011		2012		2013		2014	
	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати
Індекс Лоренца	0,122	0,909	0,631	1,000	1,000	0,949	0,212	0,949	0,000	0,000
Індекс Джині	0,000	0,843	0,738	0,818	1,000	1,000	0,582	0,634	0,406	0,000
Індекс ентропії	1,000	0,841	0,430	1,000	0,326	0,879	0,000	0,909	0,217	0,000
Індекс Герфіндаля – Гіршмана	1,000	0,000	0,379	0,198	0,000	0,171	0,468	0,153	0,717	1,000
Середнє значення	0,530	0,648	0,545	0,754	0,581	0,750	0,315	0,661	0,335	0,250

**Додаток Д**  
**Результати оцінювання рівня конкуренції на ринку страхування послуг,**  
**пов'язаних з туристичною діяльністю в Україні**

Таблиця Д.1 – Динаміка граничних меж чотирьох груп страхових компаній, які займаються страхуванням «Зелена карта», тис.грн.

Показник	Рік									
	2010		2011		2012		2013		2014	
	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати
Максимальне значення	30438	7581	32719	8568	45862	10424	83691	11325	128662	36724
Верхня межа третього квартіля	23172	6028	26403	7281	37446	8641	63653	9881	94897	27519
Середнє значення	15906	4475	20087	5994	29031	6859	43615	8438	61133	18314
Верхня межа першого квартіля	9410	3345	15310	4602	23043	5026	37973	6820	39846	14071
Мінімальне значення	2914	2214	10534	3209	17055	3192	32330	5202	18559	9829

Таблиця Д.2 – Кількісні характеристики чотирьох груп страхових компаній, які укладають договори «Зелена карта», тис.грн.

Показник	Рік									
	2010		2011		2012		2013		2014	
	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати
1 квартал	78833	14829	63616	31755	45862	10424	83691	22424	128662	36724
2 квартал	0	4779	25923	0	91662	23458	0	9325	62557	40655
3 квартал	11720	3626	0	0	48636	10941	84459	22114	218152	16677
4 квартал	20788	8094	51067	10205	17055	3192	137158	5202	18559	34141

Таблиця Д.3 – Результати розрахунку рівня конкуренції на ринку страхування «Зелена карта» за індексом Лоренца за період 2010-2014 рр.

Показник	Рік									
	2010		2011		2012		2013		2014	
	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати
1 квартал	0,215	0,155	0,104	0,193	0,047	0,048	0,033	0,044	0,034	0,035
2 квартал	0,000	0,050	0,043	0,000	0,094	0,108	0,000	0,018	0,017	0,039
3 квартал	0,032	0,038	0,000	0,000	0,050	0,050	0,033	0,044	0,058	0,016
4 квартал	0,057	0,085	0,084	0,062	0,017	0,015	0,054	0,010	0,005	0,033
Індекс Лоренца	0,304	0,327	0,231	0,254	0,208	0,220	0,120	0,117	0,115	0,124

## Продовження додатку Д

Таблиця Д.4 – Результати розрахунку рівня конкуренції на ринку страхування «Зелена карта» за індексом Джині за період 2010-2014 рр.

Показник	Рік									
	2010		2011		2012		2013		2014	
	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати
1 квартал	0,641	0,750	0,623	0,538	0,766	0,783	0,640	0,528	0,606	0,631
2 квартал	1,000	0,953	0,910	1,000	0,710	0,706	1,000	0,869	0,859	0,735
3 квартал	0,980	0,975	1,000	1,000	0,943	0,954	0,753	0,842	0,766	0,935
4 квартал	0,986	0,977	0,929	0,971	0,996	0,998	0,847	0,994	0,999	0,947
Індекс Джині	0,633	0,720	0,587	0,538	0,669	0,695	0,546	0,447	0,527	0,510

Таблиця Д.5 – Результати розрахунку рівня конкуренції на ринку страхування «Зелена карта» за індексом ентропії за період 2010-2014 рр.

Показник	Рік									
	2010		2011		2012		2013		2014	
	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати
ТАС СГ	0,239	0,129	0,229	0,211	0,217	0,222	0,327	0,279	0,339	0,331
ПЗУ УКРАЇНА	0,106	0,091	0,129	0,123	0,148	0,122	0,216	0,182	0,246	0,165
ІНГО УКРАЇНА	0,132	0,208	0,151	0,211	0,174	0,208	0,238	0,256	0,236	0,253
ГЛОБУС	0,210	0,155	0,252	0,229	0,214	0,224	0,203	0,230	0,236	0,227
КНЯЖА	0,210	0,202	0,260	0,231	0,267	0,256	0,216	0,282	0,226	0,178
ЮТІКО	0,112	0,101	0,142	0,133	0,210	0,178	0,236	0,219	0,213	0,254
АСКА	0,047	0,121	0,166	0,129	0,198	0,172	0,206	0,224	0,114	0,198
Індекс ентропії	1,056	1,006	1,330	1,267	1,428	1,384	1,640	1,672	1,609	1,606

Таблиця Д.6 – Результати розрахунку рівня конкуренції на ринку страхування «Зелена карта» за індексом Герфіндаля–Гіршмана

Показник	Рік									
	2010		2011		2012		2013		2014	
	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати
ТАС СГ	114,989	16,006	98,417	74,422	81,636	87,786	434,195	207,454	537,282	464,424
ПЗУ УКРАЇНА	9,211	5,967	16,251	14,099	24,093	13,834	79,601	45,572	127,014	33,269
ІНГО УКРАЇНА	17,047	69,962	25,725	73,608	39,466	70,932	112,198	146,416	109,768	141,294
ГЛОБУС	73,089	27,806	139,819	98,524	77,451	90,978	64,796	100,186	108,559	95,775
КНЯЖА	72,258	63,940	156,784	100,527	174,218	147,480	79,853	215,977	93,744	42,329
ЮТІКО	10,641	8,087	21,301	17,515	73,008	42,864	108,912	83,338	76,094	143,296
АСКА	1,054	13,273	33,929	16,014	59,527	38,436	67,931	91,360	11,179	60,229
Індекс Герфіндаля – Гіршмана	298,289	205,041	492,225	394,709	529,399	492,309	947,486	890,303	1063,641	980,615

## Продовження додатку Д

Таблиця Д.7 – Динаміка граничних меж чотирьох груп страхових компаній, які займаються морським страхуванням період 2011-2014 рр.

Показник	Рік							
	2011		2012		2013		2014	
	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати
Максимальне значення	6265,9	3041,6	3329,0	21709,2	3703,4	6394,4	3944,0	2934,0
Верхня межа третього квартіля	3699,4	1717,0	2080,4	11676,4	2240,7	3543,5	2307,9	1613,4
Середнє значення	1133,0	392,4	831,8	1643,7	778,0	692,7	671,9	292,7
Верхня межа першого квартіля	571,0	196,2	419,5	821,8	408,9	346,3	349,9	146,4
Мінімальне значення	9,1	0,0	7,3	0,0	39,8	0,0	28,0	0,0

Таблиця Д.8 – Кількісні характеристики чотирьох груп страхових компаній, які займаються морським страхуванням період 2011-2014 рр.

Показник	Рік							
	2011		2012		2013		2014	
	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати
1 квартал	6266	3042	5916	21709	5991	6394	3944	2934
2 квартал	6570	1566	4261	0	2231	2071	2912	976
3 квартал	1611	576	556	1033	1464	1143	1143	188
4 квартал	1415	310	911	269	1205	89	1407	0

Таблиця Д.9 – Результати розрахунку рівня конкуренції на ринку морського страхування за індексом Лоренца за період 2011-2014 рр.

Показник	Рік							
	2011		2012		2013		2014	
	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати
1 квартал	0,085	0,141	0,166	0,076	0,117	0,010	0,058	0,072
2 квартал	0,089	0,073	0,119	0,000	0,044	0,003	0,043	0,024
3 квартал	0,022	0,027	0,016	0,004	0,029	0,002	0,017	0,005
4 квартал	0,019	0,014	0,026	0,001	0,024	0,000	0,021	0,000
Індекс Лоренца	0,216	0,255	0,326	0,081	0,213	0,016	0,138	0,100

## Продовження додатку Д

Таблиця Д.10 – Результати розрахунку рівня конкуренції на ринку морського страхування за індексом Джині за період 2011-2014 рр.

Показник	Рік							
	2011		2012		2013		2014	
	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати
1 квартал	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
2 квартал	0,605	0,446	0,492	0,057	0,450	0,341	0,581	0,284
3 квартал	0,191	0,161	0,126	0,057	0,245	0,127	0,271	0,046
4 квартал	0,089	0,056	0,078	0,012	0,111	0,009	0,150	0,000
Індекс Джині	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000

Таблиця Д.11 – Результати розрахунку рівня конкуренції на ринку морського страхування за індексом ентропії за період 2011-2014 рр.

Показник	Рік							
	2011		2012		2013		2014	
	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати
ІНГО УКРАЇНА	0,225	0,032	0,198	0,186	0,319	0,261	0,362	0,319
УКРАЇНСКА СТРАХОВА ГРУПА	0,132	0,000	0,155	0,000	0,255	0,000	0,248	0,000
УНІКА	0,052	0,009	0,014	0,000	0,090	0,176	0,242	0,000
ТАС СГ	0,228	0,050	0,136	0,000	0,169	0,286	0,148	0,000
ПРОСТО-СТРАХ-Я	0,007	0,107	0,013	0,000	0,109	0,000	0,126	0,000
УНІВЕРСАЛЬНА	0,074	0,000	0,068	0,000	0,026	0,000	0,089	0,000
ТЕКОМ	0,123	0,000	0,108	0,000	0,083	0,150	0,085	0,316
БРОКБІЗНЕС	0,047	0,038	0,009	0,000	0,067	0,000	0,073	0,000
КРАЇНА	0,079	0,275	0,052	0,042	0,083	0,042	0,069	0,121
ПЗУ УКРАЇНА	0,003	0,000	0,002	0,000	0,013	0,000	0,063	0,000
УПСК	0,020	0,080	0,024	0,000	0,046	0,000	0,029	0,000
АСКА	0,335	0,354	0,229	0,123	0,164	0,203	0,014	0,000
АХА СТРАХУВАННЯ	0,025	0,007	0,023	0,007	0,015	0,000	0,013	0,000
АРСЕНАЛ СТРАХ-Я	0,006	0,000	0,005	0,000	0,030	0,000	0,013	0,000
Індекс ентропії	1,354	0,952	1,036	0,358	1,470	1,119	1,574	0,756

Таблиця Д.12 – Результати розрахунку рівня конкуренції на ринку морського страхування за індексом Герфіндаля–Гіршмана

Показник	Рік							
	2011		2012		2013		2014	
	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати
ІНГО УКРАЇНА	91,819	0,397	59,509	6248,319	381,197	159,073	922,124	3279,982
УКРАЇНСКА СТРАХОВА ГРУПА	17,141	0,000	27,549	0,000	145,499	0,000	131,433	0,000

Продовження таблиці Д.12

Показник	Рік							
	2011		2012		2013		2014	
	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати
УНІКА	1,366	0,017	0,055	0,000	5,784	41,295	120,040	0,000
ТАС СГ	96,059	1,229	18,897	0,000	36,387	4081,322	24,281	0,000
ПРОСТО-СТРАХУВАННЯ	0,010	9,558	0,044	0,000	9,923	0,000	14,999	0,000
УНІВЕРСАЛЬНА	3,429	0,000	2,753	0,000	0,246	0,000	5,697	0,000
ТЕКОМ	13,888	0,000	9,680	0,000	4,688	24,954	4,986	362,953
БРОКБІЗНЕС	1,032	0,623	0,018	0,000	2,611	0,000	3,302	0,000
КРАЇНА	4,160	194,981	1,381	0,784	4,764	0,791	2,869	13,467
ПЗУ УКРАЇНА	0,001	0,000	0,000	0,000	0,044	0,000	2,208	0,000
УПСК	0,120	4,196	0,198	0,000	1,001	0,000	0,316	0,000
АСКА	503,265	735,644	98,541	14,139	32,852	65,263	0,050	0,000
АХА СТРАХУВАННЯ	0,210	0,011	0,182	0,009	0,064	0,000	0,046	0,000
АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ	0,009	0,000	0,005	0,000	0,354	0,000	0,046	0,000
Індекс Герфіндаля – Гіршмана	732,510	946,656	218,812	6263,252	625,414	4372,697	1232,397	3656,403

Таблиця Д.13 – Динаміка граничних меж чотирьох груп страхових компаній, які займаються авіаційним страхуванням за період 2010-2014 рр., тис. грн.

Показник	Рік									
	2010		2011		2012		2013		2014	
	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати
Максимальне значення	64778	1798	52675	43695	69446	1447	64064	16608	88803	4839
Верхня межа третього квартіля	39641	1005	32152	23754	42931	830	38907	9239	54204	2839
Середнє значення	14505	212	11628	3813	16416	213	13749	1869	19605	839
Верхня межа першого квартіля	7270	106	5822	1906	8320	107	6897	934	9833	419
Мінімальне значення	35	0	17	0	224	0	44	0	62	0

Таблиця Д.14 – Кількісні характеристики чотирьох груп страхових компаній, які займаються авіаційним страхуванням за 2010-2014 рр., тис. грн.

Показник	Рік									
	2010		2011		2012		2013		2014	
	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати
1 квартал	118784	1798	103522	43695	182531	1447	64064	16608	168702	9531
2 квартал	14916	346	15330	0	0	1109	88847	3859	37453	0
3 квартал	23496	330	10464	0	0	0	0	0	12602	0
4 квартал	16861	66	10217	2059	14465	0	12079	1957	16497	533



## Продовження додатку Д

Таблиця Д.15 – Результати розрахунку рівня конкуренції на ринку авіаційного страхування за індексом Лоренца за період 2010-2014 рр.

Показник	Рік							
	2011		2012		2013		2014	
	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати
1 квартал	0,125	0,200	0,159	0,058	0,160	0,039	0,033	0,007
2 квартал	0,016	0,038	0,024	0,000	0,000	0,030	0,045	0,002
3 квартал	0,025	0,037	0,016	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
4 квартал	0,018	0,007	0,016	0,003	0,013	0,000	0,006	0,001
Індекс Лоренца	0,183	0,283	0,214	0,060	0,172	0,068	0,084	0,009

Таблиця Д.16 – Результати розрахунку рівня конкуренції на ринку авіаційного страхування за індексом Джині за період 2010-2014 рр.

Показник	Рік									
	2010		2011		2012		2013		2014	
	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати
1 квартал	0,429	0,602	0,466	0,123	0,348	0,299	0,480	0,084	0,163	0,004
2 квартал	0,970	0,973	0,974	1,000	1,000	0,837	0,693	0,941	0,941	1,000
3 квартал	0,972	0,990	0,991	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	0,991	1,000
4 квартал	0,994	1,000	0,997	0,998	0,996	1,000	0,996	0,993	0,996	0,997
Індекс Джині	0,408	0,592	0,454	0,123	0,348	0,299	0,447	0,069	0,142	0,004

Таблиця Д.17 – Результати розрахунку рівня конкуренції на ринку авіаційного страхування за індексом ентропії за період 2010-2014 рр.

Показник	Рік											
	2010		2011		2012		2013		2014			
	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати		
БУСІН	0,320	0,116	0,331	0,002	0,339	0,350	0,365	0,232	0,367	0,356		
УНІВЕРСАЛЬНА	0,149	0,000	0,174	0,000	0,285	0,000	0,279	0,300	0,363	0,352		
УНІКА	0,341	0,363	0,327	0,147	0,300	0,000	0,288	0,094	0,280	0,044		
АСКА	0,158	0,167	0,135	0,106	0,164	0,291	0,285	0,125	0,147	0,068		
УКРАЇНСКА СТРАХ.ГРУПА	0,094	0,000	0,047	0,000	0,057	0,000	0,063	0,000	0,104	0,000		
ІНГО УКРАЇНА	0,086	0,000	0,024	0,034	0,037	0,000	0,054	0,081	0,072	0,000		
ІЛІЧІВСЬКЕ	0,032	0,085	0,061	0,000	0,041	0,332	0,065	0,000	0,051	0,000		
УКРАЇНСКА ПОЖАРНО-СТРАХОВАКОМПАНІЯ	0,025	0,000	0,030	0,003	0,041	0,000	0,062	0,000	0,019	0,000		
ЮТІКО (UTICO)	0,006	0,019	0,025	0,008	0,017	0,000	0,006	0,000	0,005	0,069		
КРЕДО	0,009	0,038	0,007	0,000	0,005	0,000	0,002	0,005	0,003	0,000		
ТЕКОМ	0,001	0,000	0,001	0,000	0,028	0,000	0,004	0,000	0,003	0,000		
ТАС СГ	0,120	0,000	0,006	0,003	0,007	0,000	0,010	0,000	0,002	0,046		
Індекс ентропії	1,340	0,788	1,169	0,304	1,321	0,973	1,483	0,837	1,416	0,935		

## Продовження додатку Д

Таблиця Д.18 – Результати розрахунку рівня конкуренції на ринку авіаційного страхування за індексом Герфіндаля – Гіршмана за період 2010-2014 рр

Показник	Рік									
	2010		2011		2012		2013		2014	
	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати
БУСІН	387,737	11,723	466,311	0,001	534,058	2390,410	1042,549	5288,538	1179,476	2167,541
УНІВЕРСАЛЬНА	24,469	0,000	39,494	0,000	226,037	0,000	206,992	285,515	954,809	2305,486
УНІКА	557,834	947,143	434,502	7046,893	284,730	0,000	236,479	6,528	209,801	0,889
АСКА	29,578	35,066	18,401	9,311	32,755	248,415	225,423	14,790	23,753	2,779
УКРАЇНСКА СТРАХОВА ГРУПА	6,515	0,000	1,070	0,000	1,716	0,000	2,280	0,000	8,808	0,000
ІНГО УКРАЇНА	5,182	0,000	0,187	0,469	0,584	0,000	1,488	4,410	3,163	0,000
ІЛЛІЧІВСЬКЕ	0,387	4,968	2,102	0,000	0,755	471,511	2,444	0,000	1,291	0,000
УКРАЇНСКА ПОЖАРНО-СТРАХОВАКОМ ПАНІЯ	0,219	0,000	0,353	0,001	0,743	0,000	2,195	0,000	0,106	0,000
ЮТІКО (UTICO)	0,007	0,117	0,225	0,013	0,089	0,000	0,007	0,000	0,005	2,845
КРЕДО	0,018	0,617	0,011	0,000	0,006	0,000	0,001	0,005	0,002	0,000
ТЕКОМ	0,000	0,000	0,000	0,000	0,279	0,000	0,003	0,000	0,001	0,000
ТАС СГ	13,106	0,000	0,009	0,001	0,012	0,000	0,021	0,000	0,001	0,985
Індекс Герфіндаля – Гіршмана	1025,053	999,634	962,664	7056,691	1081,762	3110,336	1719,881	5599,786	2381,215	4480,525

Таблиця Д.19– Динаміка граничних меж чотирьох груп страхових компаній, які займаються страхуванням вантажу та багажу за період 2010-2014 рр., тис. грн.

Показник	Рік									
	2010		2011		2012		2013		2014	
	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати
Максимальне значення	25983	11184	38184	27799	35413	7254	35122	18441	36032	10110
Верхня межа третього квартіля	16188	5978	22538	14505	21398	3972	20967	10060	22132	5404
Середнє значення	6392	772	6893	1211	7384	691	6812	1680	8231	699
Верхня межа першого квартіля	3227	386	3510	606	3729	346	3426	840	4456	349
Мінімальне значення	62	0	127	0	74	0	39	0	681	0

## Продовження додатку Д

Таблиця Д.20 – Кількісні характеристики чотирьох груп страхових компаній, які укладають договори зі страхування вантажу та багажу за період 2010-2014 рр., тис.грн.

Показник	Рік									
	2010		2011		2012		2013		2014	
	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати
1 квартал	124351	17905	68953	27799	111296	14325	90976	47909	149906	10110
2 квартал	29187	5892	109835	10635	55030	7612	73378	6128	53768	11542
3 квартал	43785	1155	33825	1151	63028	430	37511	0	34653	407
4 квартал	20021	1309	21749	1598	21693	1129	29752	3089	41540	1705

Таблиця Д.21 – Результати розрахунку рівня конкуренції на ринку страхування вантажу та багажу за індексом Лоренца за період 2010-2014 рр.

Показник	Рік									
	2010		2011		2012		2013		2014	
	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати
1 квартал	0,157	0,013	0,048	0,015	0,106	0,042	0,092	0,021	0,094	0,024
2 квартал	0,037	0,004	0,077	0,006	0,053	0,023	0,074	0,003	0,034	0,028
3 квартал	0,055	0,001	0,024	0,001	0,060	0,001	0,038	0,000	0,022	0,001
4 квартал	0,025	0,001	0,015	0,001	0,021	0,003	0,030	0,001	0,026	0,004
Індекс Лоренца	0,274	0,019	0,164	0,022	0,240	0,070	0,235	0,025	0,175	0,057

Таблиця Д.22 – Результати розрахунку рівня конкуренції на ринку страхування вантажу та багажу за індексом Джині за період 2010-2014 рр.

Показник	Рік									
	2010		2011		2012		2013		2014	
	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати
1 квартал	0,631	0,136	0,663	0,144	0,641	0,271	0,665	0,074	0,491	0,407
2 квартал	0,956	0,911	0,703	0,903	0,898	0,873	0,849	0,978	0,908	0,715
3 квартал	0,965	0,994	0,968	0,997	0,945	0,998	0,964	1,000	0,966	0,998
4 квартал	0,996	0,998	0,994	0,999	0,996	0,998	0,991	0,997	0,986	0,995
Індекс Джині	0,605	0,113	0,579	0,127	0,592	0,251	0,605	0,069	0,445	0,368

## Продовження додатку Д

Таблиця Д.23 – Результати розрахунку рівня конкуренції на ринку страхування вантажу та багажу за індексом ентропії за період 2010-2014 рр.

Показник	Рік									
	2010		2011		2012		2013		2014	
	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати
ЗЛАГОДА	0,013	0,000	0,042	0,000	0,021	0,005	0,045	0,043	0,207	0,169
АРСЕНАЛ-СТРАХУВАННЯ	0,140	0,014	0,242	0,011	0,192	0,015	0,196	0,021	0,197	0,033
ПЕРША	0,008	0,000	0,015	0,000	0,017	0,000	0,019	0,000	0,185	0,000
СТРОЙПОЛІС	0,082	0,000	0,139	0,000	0,140	0,000	0,203	0,002	0,177	0,004
ІНГО УКРАЇНА	0,142	0,366	0,214	0,282	0,178	0,352	0,153	0,329	0,157	0,147
ALLIANZ УКРАЇНА	0,047	0,060	0,090	0,249	0,080	0,350	0,119	0,363	0,123	0,368
САЛАМАНДРА-УКРАЇНА	0,022	0,018	0,079	0,000	0,059	0,000	0,018	0,000	0,114	0,000
ПЗУ УКРАЇНА	0,059	0,345	0,090	0,115	0,060	0,108	0,076	0,143	0,102	0,180
ПРОВІДНА	0,049	0,035	0,053	0,035	0,054	0,065	0,086	0,056	0,092	0,096
УКРАЇНСКА СТРАХОВА ГРУПА	0,158	0,032	0,052	0,037	0,055	0,199	0,061	0,007	0,075	0,039
ВУСО	0,003	0,000	0,007	0,000	0,089	0,000	0,123	0,000	0,066	0,000
УНІКА	0,035	0,148	0,033	0,002	0,069	0,005	0,045	0,028	0,054	0,064
АХА	0,036	0,011	0,069	0,123	0,061	0,227	0,043	0,356	0,051	0,297
УКРАЇНСКА ПОЖЕЖНО-СТРАХОВА КОМПАНІЯ	0,000	0,007	0,155	0,042	0,112	0,029	0,078	0,012	0,051	0,020
БРОКБІЗНЕС	0,000	0,000	0,018	0,003	0,026	0,013	0,051	0,003	0,048	0,005
УНІВЕРСАЛЬНА	0,046	0,087	0,059	0,011	0,050	0,000	0,027	0,001	0,045	0,017
QBE УКРАЇНА	0,049	0,202	0,076	0,097	0,042	0,007	0,038	0,000	0,044	0,022
ГРАВЕ УКРАЇНА (ІНПРО)	0,003	0,001	0,003	0,000	0,002	0,000	0,004	0,000	0,043	0,033
ЕКСПРЕС СТРАХУВАННЯ	0,030	0,006	0,055	0,019	0,047	0,050	0,001	0,008	0,039	0,042
АСКА	0,094	0,076	0,160	0,000	0,143	0,010	0,113	0,003	0,039	0,000
ХДІ СТРАХУВАННЯ	0,000	0,000	0,012	0,000	0,012	0,000	0,029	0,000	0,038	0,001
КНЯЖА	0,013	0,037	0,050	0,016	0,041	0,012	0,032	0,019	0,029	0,175
АЛЬФА- СТРАХУВАННЯ	0,025	0,000	0,011	0,001	0,008	0,026	0,017	0,017	0,026	0,040
ТАС СГ	0,031	0,151	0,039	0,008	0,026	0,008	0,024	0,007	0,024	0,006
ІНДІГО	0,057	0,120	0,101	0,102	0,061	0,138	0,034	0,160	0,023	0,045
ІЛІЧІВСЬКЕ	0,012	0,000	0,024	0,005	0,046	0,018	0,037	0,011	0,023	0,013
СКАРБНИЦЯ	0,023	0,000	0,034	0,000	0,029	0,000	0,025	0,000	0,022	0,000
СКАЙД	0,027	0,000	0,038	0,000	0,078	0,000	0,059	0,000	0,020	0,000
ПРОСТО- СТРАХУВАННЯ	0,009	0,013	0,012	0,004	0,015	0,100	0,014	0,029	0,017	0,000
КРАЇНА	0,056	0,001	0,105	0,109	0,022	0,022	0,019	0,001	0,016	0,002
ТЕКОМ	0,134	0,001	0,118	0,000	0,018	0,003	0,017	0,000	0,014	0,000
МЕГА-ПОЛІС	0,041	0,001	0,029	0,000	0,018	0,000	0,028	0,000	0,012	0,000
ОРАНТА-СІЧ	0,001	0,000	0,003	0,000	0,001	0,000	0,046	0,000	0,012	0,000
ЮТІКО (UTICO)	0,007	0,010	0,009	0,008	0,034	0,000	0,022	0,000	0,010	0,000
Індекс ентропії	1,452	1,741	2,235	1,279	1,905	1,765	1,900	1,620	2,194	1,819

## Продовження додатку Д

Таблиця Д.24 – Результати розрахунку рівня конкуренції на ринку страхування вантажу та багажу за індексом Герфіндаля – Гіршмана

Показник	Рік									
	2010		2011		2012		2013		2014	
	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати
ЗЛАГОДА	0,045	0,000	0,792	0,000	0,138	0,005	0,920	0,862	69,864	36,422
АРСЕНАЛ-СТРАХ-Я	20,400	0,055	119,88	0,027	53,714	0,066	58,054	0,149	59,085	0,440
ПЕРША	0,015	0,000	0,059	0,000	0,085	0,000	0,110	0,000	47,739	0,000
СТРОЙПОЛІС	4,524	0,000	19,942	0,000	20,290	0,000	64,675	0,000	41,885	0,002
ІНГО УКРАЇНА	21,241	1676,63	77,849	4172,6	42,434	705,9	26,728	450,366	28,600	23,491
ALLIANZ УКРАЇНА	1,050	1,940	5,771	133,003	4,263	670,807	12,864	941,418	14,140	1418,53
САЛАМАНДРА-УКРАЇНА	0,156	0,100	4,114	0,000	1,913	0,000	0,091	0,000	11,295	0,000
ПЗУ УКРАЇНА	1,872	605,570	5,890	11,700	2,005	9,566	3,639	21,638	8,149	44,071
ПРОВІДНА	1,143	0,483	1,460	0,493	1,512	2,475	5,090	1,625	6,235	6,976
УКРАЇНСКА СТРАХОВА ГРУПА	29,203	0,393	1,353	0,560	1,580	60,434	2,113	0,009	3,632	0,672
ВУСО	0,002	0,000	0,010	0,000	5,629	0,000	14,022	0,000	2,512	0,000
УНІКА	0,501	23,953	0,415	0,001	2,865	0,004	0,963	0,283	1,472	2,299
АХА	0,548	0,032	2,824	13,944	2,072	95,713	0,829	773,380	1,293	272,730
УКРАЇНСЬКА ПОЖЕЖНО-СТРАХОВА КОМПАНІЯ	13,580	0,011	27,841	0,780	10,609	0,326	3,970	0,038	1,275	0,133
БРОКБІЗНЕС	11,524	0,000	0,102	0,001	0,232	0,049	1,269	0,002	1,142	0,006
УНІВЕРСАЛЬНА	1,012	5,382	1,894	0,032	1,211	0,000	0,251	0,000	0,970	0,089
QBE УКРАЇНА	1,177	63,551	3,642	7,155	0,801	0,009	0,624	0,000	0,905	0,165
ГРАВЕ УКРАЇНА (ІНПРО)	0,001	0,000	0,002	0,000	0,000	0,000	0,003	0,000	0,822	0,440
ЕКСПРЕС СТРАХУВАННЯ	0,327	0,006	1,591	0,114	1,030	1,259	0,000	0,015	0,642	0,780
АСКА	6,632	3,646	30,646	0,000	21,960	0,025	10,985	0,001	0,640	0,000
ХДІ СТРАХУВАННЯ	0,018	0,000	0,036	0,000	0,040	0,000	0,311	0,000	0,621	0,000
КНЯЖА	0,042	0,574	1,215	0,071	0,735	0,035	0,393	0,115	0,320	39,967
АЛЬФА- СТРАХУВАННЯ	0,217	0,000	0,027	0,000	0,016	0,246	0,086	0,089	0,233	0,715
ТАС СГ	0,358	25,774	0,656	0,013	0,228	0,013	0,200	0,011	0,194	0,006
ІНДІГО	1,755	13,171	8,103	8,332	2,094	19,548	0,472	30,737	0,175	0,917
ІЛІЧІВСЬКЕ	0,034	0,000	0,200	0,004	1,008	0,104	0,587	0,030	0,168	0,047
СКАРБНИЦЯ	0,182	0,000	0,468	0,000	0,306	0,000	0,214	0,000	0,167	0,000
СКАЙД	0,264	0,000	0,613	0,000	4,006	0,000	1,857	0,000	0,123	0,000
ПРОСТО- СТРАХУВАННЯ	0,019	0,041	0,037	0,003	0,058	7,903	0,050	0,319	0,085	0,000
КРАЇНА	1,622	0,000	8,967	9,849	0,152	0,166	0,109	0,000	0,068	0,001
ТЕКОМ	18,092	0,000	12,384	0,000	0,103	0,002	0,084	0,000	0,056	0,000
МЕГА-ПОЛІС	0,767	0,000	0,306	0,000	0,103	0,000	0,277	0,000	0,038	0,000
ОРАНТА-СІЧ	0,000	0,000	0,001	0,000	0,000	0,000	1,011	0,000	0,035	0,000
ЮТІКО (UTICO)	0,011	0,026	0,019	0,015	0,462	0,000	0,162	0,000	0,025	0,000
Індекс Герфіндаля – Гіршмана	138,334	2421,34	339,11	4358,6	183,65	1574,6	213,012	2221,088	304,605	1848,903

## Продовження додатку Д

Таблиця Д.25 – Динаміка граничних меж чотирьох груп страхових компаній, які займаються майновим страхуванням, за період 2010-2014 рр. тис.грн.

Показник	Рік									
	2010		2011		2012		2013		2014	
	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати
Максимальне значення	10362 1	2098 3	12193 5	6958 5	10913 0	41806	20922 3	1917 1	22153 9	4902 9
Верхня межа третього квартіля	68595	1203 9	76633	3878 5	69419	2411 3	12379 4	1130 2	13017 2	2717 4
Середнє значення	33568	3095	31332	7986	29707	6420	38364	3433	38804	5319
Верхня межа першого квартіля	17525	1547	16068	3993	15412	3210	19741	1716	20220	2659
Мінімальне значення	1483	0	804	0	1117	0	1117	0	1636	0

Таблиця Д.26 – Кількісні характеристики чотирьох груп страхових компаній, які займаються майновим страхуванням, за період 2010-2014 рр. тис.грн.

Показник	Рік									
	2010		2011		2012		2013		2014	
	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати
1 квартал	172489	38252	319374	120396	361195	106422	209223	32855	221539	49029
2 квартал	593621	32779	388504	82866	303216	53415	593309	51253	649875	68396
3 квартал	105776	10590	68645	4658	63891	4792	146746	4921	131267	22401
4 квартал	68023	5029	100762	15701	103494	15121	124921	7092	83835	9100

Таблиця Д.27 – Результати розрахунку рівня конкуренції на ринку майнового страхування за індексом Лоренца за період 2010-2014 рр.

Показник	Рік									
	2010		2011		2012		2013		2014	
	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати
1 квартал	0,047	0,083	0,093	0,023	0,089	0,048	0,031	0,025	0,022	0,008
2 квартал	0,161	0,071	0,113	0,016	0,075	0,024	0,088	0,039	0,064	0,012
3 квартал	0,029	0,023	0,020	0,001	0,016	0,002	0,022	0,004	0,013	0,004
4 квартал	0,018	0,011	0,029	0,003	0,026	0,007	0,019	0,005	0,008	0,002
Індекс Лоренца	0,255	0,188	0,255	0,043	0,206	0,080	0,159	0,072	0,107	0,026

## Продовження додатку Д

Таблиця Д.28 – Результати розрахунку рівня конкуренції на ринку майнового страхування за індексом Джині за період 2010-2014 рр.

Показник	Рік									
	2010		2011		2012		2013		2014	
	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати
1 квартал	0,836	0,571	0,709	0,280	0,600	0,300	0,761	0,515	0,712	0,478
2 квартал	0,690	0,826	0,820	0,813	0,835	0,871	0,602	0,643	0,532	0,616
3 квартал	0,986	0,982	0,988	0,997	0,985	0,996	0,966	0,991	0,974	0,961
4 квартал	0,997	0,998	0,994	0,995	0,991	0,994	0,991	0,995	0,995	0,996
Індекс Джині	0,775	0,524	0,662	0,248	0,551	0,271	0,655	0,455	0,611	0,377

Таблиця Д.29 – Результати розрахунку рівня конкуренції на ринку майнового страхування за індексом ентропії за період 2010-2014 рр.

Показник	Рік									
	2010		2011		2012		2013		2014	
	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати
АСКА	0,109	0,199	0,103	0,285	0,190	0,257	0,268	0,302	0,294	0,363
АРСЕНАЛ-СТРАХУВАННЯ	0,047	0,005	0,075	0,004	0,112	0,012	0,122	0,058	0,196	0,102
ПЗУ УКРАЇНА	0,099	0,166	0,122	0,075	0,159	0,127	0,141	0,208	0,178	0,223
АХА	0,118	0,259	0,114	0,136	0,128	0,319	0,173	0,208	0,175	0,243
ИНГО УКРАЇНА	0,104	0,076	0,147	0,326	0,134	0,308	0,181	0,256	0,169	0,267
АЛЬФА- СТРАХУВАННЯ	0,039	0,012	0,043	0,023	0,102	0,060	0,179	0,114	0,145	0,072
УНІКА	0,081	0,057	0,111	0,124	0,130	0,205	0,103	0,125	0,121	0,087
ХДИ СТРАХУВАННЯ	0,006	0,003	0,013	0,021	0,068	0,002	0,085	0,002	0,110	0,011
УНІВЕРСАЛЬНА	0,096	0,045	0,100	0,053	0,106	0,014	0,077	0,026	0,107	0,035
УКРАЇНСЬКА ПОЖЕЖНО-СТРАХОВА КОМПАНІЯ	0,158	0,104	0,172	0,051	0,152	0,058	0,123	0,120	0,103	0,109
ПРОВІДНА	0,120	0,141	0,183	0,358	0,198	0,144	0,109	0,155	0,103	0,074
УКРАЇНСЬКА СТРАХОВА ГРУПА	0,044	0,051	0,034	0,137	0,031	0,025	0,051	0,203	0,081	0,086
БРОКБІЗНЕС	0,087	0,285	0,058	0,174	0,043	0,028	0,080	0,143	0,079	0,066
ЄВРОПЕЙСЬКИЙ СТРАХОВИЙ АЛЬЯНС	0,028	0,020	0,031	0,018	0,032	0,016	0,030	0,064	0,075	0,014
ТЕКОМ	0,116	0,003	0,079	0,008	0,055	0,085	0,054	0,011	0,073	0,024
ALLIANZ УКРАЇНА	0,046	0,039	0,071	0,012	0,066	0,032	0,066	0,050	0,070	0,068
ВУСО	0,080	0,005	0,036	0,029	0,043	0,204	0,062	0,007	0,060	0,005
КНЯЖА	0,025	0,064	0,003	0,008	0,015	0,001	0,052	0,037	0,044	0,007
ТАС СГ	0,009	0,070	0,010	0,035	0,011	0,035	0,044	0,032	0,036	0,005
СКАЙД	0,018	0,000	0,009	0,000	0,025	0,000	0,023	0,000	0,033	0,000
САЛАМАНДРА-УКРАЇНА	0,023	0,000	0,034	0,001	0,029	0,001	0,026	0,101	0,025	0,145
ПРОСТО-СТРАХУВАННЯ	0,025	0,012	0,034	0,044	0,042	0,024	0,025	0,029	0,025	0,016

## Продовження таблиці Д.29

Показник	Рік									
	2010		2011		2012		2013		2014	
	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати
ГАРАНТИЯ СО	0,012	0,017	0,015	0,008	0,019	0,016	0,011	0,018	0,019	0,021
МЕГА-ПОЛИС	0,100	0,000	0,066	0,000	0,015	0,000	0,028	0,000	0,018	0,001
ЮНИВЕС	0,111	0,001	0,026	0,002	0,018	0,000	0,016	0,001	0,015	0,003
ЭКСПРЕСС СТРАХУВАННЯ	0,063	0,029	0,031	0,006	0,038	0,024	0,016	0,036	0,014	0,152
КРАЇНА	0,048	0,002	0,015	0,000	0,012	0,003	0,012	0,005	0,009	0,005
QBE УКРАЇНА	0,008	0,090	0,007	0,000	0,006	0,000	0,005	0,000	0,008	0,000
E – індекс ентропії	1,820	1,756	1,741	1,941	1,977	2,001	2,161	2,311	2,384	2,204

Таблиця Д.30 – Результати розрахунку рівня конкуренції на ринку майнового страхування за індексом Герфіндаля – Гіршмана за 2011-2014 рр.

Показник	Рік									
	2010		2011		2012		2013		2014	
	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати
АСКА	10,068	60,95	8,436	227,6	52,36	148,8	175,932	290,806	257,193	975,03
АРСЕНАЛ-СТРАХУВАННЯ	1,080	0,006	3,611	0,003	10,75	0,034	13,640	1,788	58,264	8,247
ПЗУ УКРАЇНА	7,640	34,30	13,69	3,628	29,91	15,42	20,966	70,513	42,770	90,062
АХА	12,301	154,4	11,42	18,87	15,75	381,1	38,724	70,408	40,107	120,56
ІНГО УКРАЇНА	8,758	3,669	23,60	431,6	17,83	323,0	44,910	148,170	36,365	174,32
АЛЬФА- СТРАХУВАННЯ	0,668	0,035	0,839	0,186	8,327	2,021	43,265	11,169	22,736	3,191
УНІКА	4,370	1,696	10,35	14,20	16,36	67,07	8,525	14,800	13,296	5,330
ХДІ СТРАХУВАННЯ	0,006	0,002	0,048	0,142	2,759	0,001	5,053	0,001	10,147	0,028
УНІВЕРСАЛЬНА	6,951	0,922	7,788	1,424	9,282	0,055	3,770	0,245	9,344	0,503
УКРАЇНСКА ПОЖЕЖНА СК	29,248	8,798	37,90	1,317	26,26	1,831	14,169	13,038	8,579	10,051
ПРОВІДНА	12,919	20,78	46,27	809,5	59,59	22,13	9,957	27,772	8,540	3,501
УКРАЇНСКА СТРАХ.ГРУПА	0,906	1,302	0,457	19,37	0,364	0,222	1,318	64,757	4,320	5,100
БРОКБІЗНЕС	5,374	228,087	1,777	39,47	0,829	0,276	4,180	21,953	4,073	2,545
ЄВРОП.СТРАХОВИЙ АЛЬЯНС	0,279	0,133	0,360	0,095	0,391	0,079	0,330	2,334	3,551	0,052
ТЕКОМ	11,785	0,002	4,099	0,015	1,558	5,007	1,491	0,032	3,279	0,198
ALLIANZ УКРАЇНА	0,974	0,647	3,082	0,039	2,594	0,408	2,545	1,233	2,926	2,763
ВУСО	4,211	0,004	0,530	0,320	0,821	65,95	2,171	0,010	1,969	0,005
КНЯЖА	0,217	2,328	0,002	0,015	0,060	0,000	1,360	0,568	0,915	0,009
ТАС СГ	0,021	3,019	0,023	0,507	0,031	0,514	0,877	0,387	0,526	0,005
СКАЙД	0,092	0,000	0,019	0,000	0,219	0,000	0,171	0,000	0,440	0,000
САЛАМАНДРА-УКРАЇНА	0,179	0,000	0,475	0,000	0,321	0,000	0,246	8,120	0,220	22,822
ПРОСТО- СТРАХУВАННЯ	0,227	0,038	0,478	0,877	0,809	0,195	0,208	0,316	0,207	0,070
ГАРАНТИЯ СО	0,040	0,079	0,061	0,015	0,109	0,076	0,033	0,093	0,112	0,143
МЕГА-ПОЛИС	7,907	0,000	2,498	0,000	0,060	0,000	0,276	0,000	0,099	0,000
ЮНИВЕС	10,474	0,000	0,229	0,001	0,092	0,000	0,069	0,000	0,065	0,001
ЕКСПРЕС СТРАХУВАННЯ	2,243	0,310	0,371	0,008	0,605	0,195	0,073	0,544	0,055	26,102
КРАЇНА	1,092	0,001	0,060	0,000	0,035	0,001	0,039	0,005	0,019	0,004
QBE УКРАЇНА	0,013	5,777	0,010	0,000	0,006	0,000	0,005	0,000	0,014	0,000
Індекс Герфіндаля – Гіршмана	140,043	527,394	178,521	1569,35	258,113	1034,53	394,305	749,064	530,131	1450,65



## Продовження додатку Д

Таблиця Д.31 – Динаміка граничних меж чотирьох груп страхових компаній, які займаються страхуванням медичних витрат, тис.грн.

Показник	Рік									
	2010		2011		2012		2013		2014	
	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати
Максимальне значення	17878	7151	22761	8766	24132	8862	28770	12763	38997	18348
Верхня межа третього квартіля	11564	4512	14683	5581	16206	5934	19410	8298	25215	11548
Середнє значення	5249	1873	6606	2397	8279	3006	10050	3834	11434	4747
Верхня межа першого квартіля	3105	1098	4118	1368	4490	1549	5621	1940	7143	2518
Мінімальне значення	960	324	1631	340	700	91	1192	47	2852	289

Таблиця Д.32 – Кількісні характеристики чотирьох груп страхових компаній, які займаються страхуванням медичних витрат, тис.грн.

Показник	Рік									
	2010		2011		2012		2013		2014	
	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати
1 квартал	17878	13857	38353	15037	47334	21941	57186	25163	68382	31187
2 квартал	36713	4464	37016	11654	54263	17647	49407	15585	43404	19112
3 квартал	15428	5711	13733	6141	16942	3496	39175	16354	48063	16518
4 квартал	13967	5937	16591	5516	13931	5014	15029	4237	23091	9136

Таблиця Д.33 – Результати розрахунку рівня конкуренції на ринку страхування медичних витрат за індексом Лоренца за період 2010-2014 рр.

Показник	Рік									
	2010		2011		2012		2013		2014	
	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати
1 квартал	0,058	0,127	0,093	0,101	0,085	0,079	0,064	0,029	0,046	0,028
2 квартал	0,119	0,041	0,090	0,079	0,097	0,063	0,055	0,018	0,029	0,017
3 квартал	0,050	0,052	0,033	0,041	0,030	0,013	0,044	0,019	0,032	0,015
4 квартал	0,045	0,054	0,040	0,037	0,025	0,018	0,017	0,005	0,016	0,008
Індекс Лоренца	0,273	0,274	0,257	0,259	0,237	0,173	0,180	0,072	0,123	0,067

## Продовження додатку Д

Таблиця Д.34 – Результати розрахунку рівня конкуренції на ринку страхування медичних витрат за індексом Джині за період 2010-2014 рр.

Показник	Рік									
	2010		2011		2012		2013		2014	
	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати
1 квартал	0,827	0,679	0,712	0,696	0,691	0,539	0,625	0,441	0,542	0,435
2 квартал	0,775	0,938	0,843	0,866	0,811	0,827	0,807	0,799	0,818	0,798
3 квартал	0,957	0,949	0,972	0,965	0,977	0,987	0,933	0,908	0,898	0,914
4 квартал	0,987	0,982	0,988	0,990	0,994	0,993	0,994	0,996	0,988	0,987
Індекс Джині	0,744	0,635	0,653	0,640	0,633	0,491	0,544	0,352	0,447	0,339

Таблиця Д.35 – Результати розрахунку рівня конкуренції на ринку страхування медичних витрат за індексом ентропії за період 2010-2014 рр.

Показник	Рік									
	2010		2011		2012		2013		2014	
	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати
ПЗУ УКРАЇНА	0,165	0,046	0,189	0,113	0,220	0,183	0,247	0,214	0,294	0,221
ЄВРОП. ТУРИСТИЧНЕ СТРАХУВАННЯ	0,226	0,240	0,236	0,243	0,225	0,255	0,248	0,307	0,256	0,327
АЛЬФА- СТРАХУВАННЯ	0,032	0,059	0,040	0,034	0,044	0,052	0,107	0,146	0,193	0,281
УНІВЕРСАЛЬНА	0,165	0,232	0,151	0,200	0,141	0,211	0,143	0,187	0,151	0,136
АХА	0,066	0,038	0,090	0,059	0,103	0,090	0,122	0,110	0,137	0,095
УНІКА	0,071	0,074	0,076	0,067	0,073	0,135	0,094	0,102	0,133	0,171
ТАС СГ	0,114	0,085	0,120	0,071	0,123	0,080	0,121	0,126	0,132	0,139
ПРОВІДНА	0,096	0,076	0,130	0,146	0,150	0,219	0,130	0,167	0,129	0,084
ІНГО УКРАЇНА	0,081	0,095	0,077	0,105	0,078	0,088	0,095	0,101	0,106	0,175
АРСЕНАЛ- СТРАХУВАННЯ	0,058	0,054	0,069	0,105	0,130	0,194	0,181	0,304	0,086	0,157
ПРОСТО- СТРАХУВАННЯ	0,066	0,056	0,066	0,051	0,067	0,058	0,077	0,078	0,079	0,069
АСКА	0,043	0,026	0,043	0,025	0,049	0,033	0,063	0,040	0,062	0,042
УКРАЇНСКА СТРАХОВА ГРУПА	0,044	0,053	0,042	0,026	0,042	0,040	0,049	0,078	0,057	0,056
ІЛЬЧІВСЬКЕ	0,027	0,032	0,037	0,035	0,036	0,033	0,045	0,048	0,055	0,060
НОВА	0,074	0,046	0,044	0,023	0,016	0,008	0,025	0,005	0,052	0,019
ПЕРША	0,148	0,182	0,134	0,178	0,133	0,158	0,135	0,155	0,157	0,142
Е – індекс ентропії	1,475	1,392	1,544	1,482	1,630	1,837	1,882	2,167	2,080	2,175

## Продовження додатку Д

Таблиця Д.36 – Результати розрахунку рівня конкуренції на ринку страхування медичних витрат за індексом Герфіндаля – Гіршмана за період 2010-2014 рр.

Показник	Рік									
	2010		2011		2012		2013		2014	
	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати
ПЗУ УКРАЇНА	33,686	1,011	51,198	11,086	85,104	46,337	128,175	78,112	258,116	87,183
ЄВРОП. ТУРИСТИЧНЕ СТРАХУВАННЯ	93,23	116,29	109,09	121,55	92,062	145,50	131,387	317,714	146,556	436,92
АЛЬФА-СТРАХУВАННЯ	0,403	1,861	0,718	0,474	0,876	1,362	9,383	23,015	55,445	213,940
УНІВЕРСАЛЬНА	33,35	102,29	25,669	62,208	20,903	74,359	21,878	49,623	25,595	18,712
АХА	2,508	0,620	5,784	1,900	8,561	5,897	13,564	10,095	19,298	6,688
УНІКА	3,077	3,390	3,742	2,659	3,263	18,401	6,655	8,197	17,403	37,385
ТАС СГ	11,180	4,936	13,111	3,083	14,146	4,230	13,455	15,175	17,383	19,893
ПРОВІДНА	7,050	3,749	16,454	23,052	24,898	84,260	16,344	34,614	16,184	4,920
ІНГО УКРАЇНА	4,328	6,829	3,852	8,888	4,015	5,429	6,833	7,943	9,267	39,963
АРСЕНАЛ-СТРАХУВАННЯ	1,774	1,477	2,839	8,921	16,596	56,372	44,886	299,893	5,159	29,062
ПРОСТО-СТРАХУВАННЯ	2,581	1,636	2,529	1,304	2,627	1,786	3,868	3,953	4,100	2,812
АСКА	0,840	0,238	0,847	0,225	1,164	0,425	2,274	0,679	2,158	0,814
УКРАЇНСКА СТРАХОВА ГРУПА	0,906	1,414	0,795	0,229	0,798	0,684	1,143	3,945	1,737	1,643
ІЛІЧІВСЬКЕ	0,269	0,386	0,560	0,515	0,536	0,439	0,939	1,109	1,575	1,999
НОВА	3,397	1,006	0,867	0,183	0,077	0,015	0,226	0,004	1,381	0,108
ПЕРША	24,066	45,320	18,003	42,593	17,459	29,319	18,187	27,957	28,905	21,541
Індекс Герфіндаля – Гіршмана	222,660	292,45	256,067	288,88	293,084	474,820	419,197	882,027	610,261	923,585

Таблиця Д.37 – Динаміка граничних меж чотирьох груп страхових компаній, які займаються страхуванням від нещасних випадків, тис.грн.

Показник	Рік									
	2010		2011		2012		2013		2014	
	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати
Максимальне значення	36645	4537	113853	4081	167334	4069	178729	4211	91782	2900
Верхня межа третього квартіля	21207	2634	62252	2423	90756	2449	96429	2459	50553	1780
Середнє значення	5768	731	10650	765	14177	830	14128	708	9324	660
Верхня межа першого квартіля	2931	-82	5375	384	7141	415	7192	354	5041	330
Мінімальне значення	94	-895	101	3	105	0	256	0	759	0

## Продовження додатку Д

Таблиця Д.38 – Кількісні характеристики чотирьох груп страхових компаній, які займаються страхуванням від нещасних випадків, тис.грн.

Показник	Рік									
	2010		2011		2012		2013		2014	
	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати
1 квартал	62389	11624	221283	9857	327968	14172	304020	7821	178176	10079
2 квартал	106006	12498	40256	12756	42871	10978	76228	13495	67839	9887
3 квартал	13903	3081	88653	2258	79044	2840	69576	1160	54567	1705
4 квартал	25353	-895	33202	2672	60497	1881	58802	3017	35072	2082

Таблиця Д.39 – Результати розрахунку рівня конкуренції на ринку страхування від нещасних випадків за індексом Лоренца за період 2010-2014 рр.

Показник	Рік									
	2010		2011		2012		2013		2014	
	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати
1 квартал	0,045	0,025	0,059	0,013	0,043	0,023	0,084	0,015	0,085	0,133
2 квартал	0,076	0,027	0,011	0,016	0,006	0,018	0,021	0,026	0,032	0,130
3 квартал	0,010	0,007	0,023	0,003	0,010	0,005	0,019	0,002	0,026	0,022
4 квартал	0,018	0,002	0,009	0,003	0,008	0,003	0,016	0,006	0,017	0,027
Індекс Лоренца	0,149	0,060	0,101	0,035	0,067	0,049	0,141	0,049	0,161	0,313

Таблиця Д.40 – Результати розрахунку рівня конкуренції на ринку страхування від нещасних випадків за індексом Джині за 2010-2014 рр.

Показник	Рік									
	2010		2011		2012		2013		2014	
	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати
1 квартал	0,642	0,389	0,345	0,453	0,244	0,348	0,398	0,532	0,471	0,751
2 квартал	0,682	0,730	0,938	0,646	0,954	0,774	0,929	0,591	0,899	0,886
3 квартал	0,985	0,995	0,925	0,979	0,947	0,981	0,964	0,988	0,959	0,993
4 квартал	0,990	0,999	0,994	0,991	0,988	0,996	0,990	0,987	0,993	0,997
Індекс Джині	0,568	0,358	0,303	0,369	0,209	0,290	0,359	0,449	0,422	0,723

## Продовження додатку Д

Таблиця Д.41 – Результати розрахунку рівня конкуренції на ринку страхування від нещасних випадків за індексом ентропії за 2010-2014 рр.

Показник	Рік									
	2010		2011		2012		2013		2014	
	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати
АРСЕНАЛ-СТРАХУВАННЯ	0,259	0,057	0,341	0,012	0,354	0,067	0,348	0,066	0,313	0,017
АЛЬФА- СТРАХУВАННЯ	0,119	0,009	0,335	0,057	0,357	0,092	0,307	0,050	0,305	0,042
ЮНІВЕС	0,011	0,001	0,053	0,003	0,115	0,001	0,178	0,013	0,137	0,004
УНІКА	0,212	0,287	0,166	0,273	0,126	0,214	0,085	0,263	0,105	0,127
ПЗУ УКРАЇНА	0,077	0,072	0,052	0,105	0,061	0,129	0,061	0,110	0,089	0,105
АСКО-ДОНБАС ПІВД.	0,103	0,188	0,083	0,234	0,081	0,236	0,079	0,284	0,081	0,141
КРЕДО	0,108	0,153	0,077	0,145	0,061	0,246	0,054	0,047	0,075	0,026
ОРАНТА	0,136	0,243	0,093	0,220	0,079	0,258	0,015	0,055	0,068	0,136
ПРОВІДНА	0,074	0,162	0,068	0,159	0,070	0,169	0,064	0,199	0,066	0,100
УКРАЇНСЬКА ПОЖЕЖНА СТРАХОВА КОМПАНІЯ	0,130	0,097	0,069	0,145	0,062	0,079	0,071	0,155	0,061	0,073
ЄВРОПЕЙСЬКЕ ТУРИСТИЧНЕ СТРАХ-Я	0,061	0,048	0,050	0,087	0,045	0,090	0,045	0,111	0,060	0,049
АСКА	0,081	0,161	0,060	0,091	0,061	0,097	0,068	0,121	0,060	0,068
УНІВЕРСАЛЬНА	0,118	0,137	0,069	0,130	0,071	0,095	0,048	0,180	0,057	0,048
ІНГО УКРАЇНА	0,081	0,116	0,053	0,154	0,046	0,156	0,052	0,146	0,051	0,027
УКРАЇНСКА СТР.ГРУПА	0,060	0,023	0,038	0,064	0,037	0,024	0,037	0,092	0,048	0,032
ТАС СГ	0,087	0,144	0,060	0,143	0,049	0,098	0,042	0,156	0,047	0,066
ВУСО	0,044	0,007	0,060	0,001	0,046	0,000	0,032	0,000	0,036	0,000
АХА	0,114	0,264	0,065	0,192	0,050	0,176	0,036	0,132	0,032	0,056
КНЯЖА	0,043	0,006	0,028	0,034	0,034	0,024	0,025	0,051	0,026	0,016
ПРОСТО-СТРАХУВАННЯ	0,044	0,116	0,035	0,123	0,031	0,113	0,028	0,122	0,025	0,051
ІЛЛЬЧІВСЬКЕ	0,032	0,020	0,028	0,013	0,023	0,022	0,017	0,028	0,021	0,071
СКАЙД	0,016	0,004	0,016	0,007	0,004	0,005	0,010	0,009	0,019	0,004
КРАЇНА	0,018	0,007	0,012	0,020	0,015	0,012	0,015	0,037	0,018	0,014
ОРАНТА-СІЧ	0,028	0,054	0,017	0,053	0,014	0,049	0,015	0,055	0,017	0,032
НОВА	0,031	0,054	0,011	0,009	0,005	0,001	0,004	0,002	0,017	0,006
УКР ОХОРОННА СК	0,037	0,005	0,030	0,024	0,025	0,034	0,022	0,040	0,017	0,019
ЕКСПРЕС СТРАХУВАННЯ	0,013	0,000	0,011	0,014	0,027	0,000	0,030	0,000	0,015	0,000
ЄВРОПЕЙСЬКИЙ СТРАХОВИЙ АЛЬЯНС	0,093	0,041	0,019	0,048	0,014	0,032	0,011	0,020	0,014	0,004
QBE УКРАЇНА	0,035	0,023	0,016	0,037	0,013	0,007	0,011	0,035	0,013	0,022
БРОКБІЗНЕС	0,015	0,012	0,009	0,054	0,007	0,030	0,008	0,022	0,012	0,006
ХДІ СТРАХІВАННЯ	0,009	0,014	0,005	0,013	0,003	0,001	0,006	0,003	0,011	0,010
АЛЬФА-ГАРАНТ	0,009	0,027	0,007	0,005	0,006	0,000	0,009	0,002	0,011	0,001
ЮТІКО (UTICO)	0,003	0,006	0,002	0,007	0,002	0,013	0,003	0,002	0,011	0,007
ГАРАНТІЯ СО	0,013	0,000	0,009	0,016	0,010	0,016	0,008	0,023	0,010	0,059
ALLIANZ УКРАЇНА	0,014	0,001	0,014	0,056	0,006	0,026	0,007	0,017	0,010	0,016
ГЛОБУС	0,029	0,009	0,017	0,024	0,012	0,003	0,008	0,009	0,010	0,022
Індекс ентропії	2,356	2,567	2,073	2,773	2,021	2,616	1,859	2,656	1,967	1,477

## Продовження додатку Д

Таблиця Д.42 – Результати розрахунку рівня конкуренції на ринку страхування від нещасних випадків за індексом Герфіндаля – Гіршмана

Показник	Рік									
	2010		2011		2012		2013		2014	
	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати	страхові платежі	страхові виплати
АРСЕНАЛ-СТРАХУВАННЯ	153,37	1,738	560,261	0,036	743,278	2,656	637,779	2,553	344,65	0,079
АЛЬФА- СТРАХУВАННЯ	12,857	0,019	498,822	1,704	806,571	6,241	313,416	1,214	305,37	0,782
ЮНІВЕС	0,031	0,000	1,432	0,002	11,439	0,000	42,433	0,048	19,195	0,003
УНІКА	75,698	233,892	34,283	189,878	15,163	77,231	4,940	163,070	9,011	15,374
ПЗУ УКРАЇНА	3,836	3,231	1,361	9,006	2,056	16,081	2,100	10,224	5,594	9,059
АСКО-ДОНБАС ПІВД	8,459	50,702	4,634	105,608	4,459	109,434	4,139	221,758	4,341	20,753
КРЕДО	9,646	26,597	3,779	22,878	2,089	126,274	1,492	1,071	3,572	0,230
ОРАНТА	18,949	122,042	6,319	85,116	4,152	150,733	0,063	1,545	2,775	18,893
ПРОВІДНА	3,504	31,517	2,707	30,052	3,021	36,343	2,326	61,318	2,570	7,722
УКРАЇНСЬКА ПОЖЕЖНА СТРАХОВА КОМПАНІЯ	16,325	7,275	2,829	22,492	2,147	4,122	3,102	27,739	2,105	3,349
ЄВРОПЕЙСЬКЕ ТУРИСТИЧНЕ СТРАХ-Я	2,042	1,112	1,206	5,398	0,963	5,813	0,916	10,426	2,019	1,195
АСКА	4,343	31,023	1,947	6,104	2,025	7,273	2,753	13,218	1,942	2,741
УНІВЕРСАЛЬНА	12,320	19,165	2,822	16,291	3,101	6,755	1,109	43,740	1,706	1,108
ІНГО УКРАЇНА	4,348	11,861	1,429	26,995	0,999	28,415	1,349	23,138	1,319	0,272
УКРАЇНСКА СТР.ГРУПА	1,953	0,169	0,629	2,327	0,555	0,201	0,573	6,268	1,100	0,399
ТАС СГ	5,341	22,338	1,962	21,967	1,155	7,335	0,788	28,177	1,035	2,537
ВУСО	0,901	0,011	1,973	0,000	0,980	0,000	0,403	0,000	0,547	0,000
АХА	11,251	164,970	2,457	54,578	1,223	41,157	0,552	17,181	0,414	1,671
КНЯЖА	0,833	0,007	0,277	0,464	0,448	0,203	0,218	1,273	0,232	0,068
ПРОСТО-СТРАХУВАННЯ	0,886	11,727	0,483	14,092	0,359	11,143	0,292	13,628	0,215	1,269
ІЛІВЧІВСЬКЕ	0,405	0,126	0,278	0,045	0,169	0,163	0,089	0,283	0,140	3,035
СКАЙД	0,070	0,003	0,074	0,009	0,003	0,005	0,025	0,021	0,104	0,003
КРАЇНА	0,094	0,010	0,036	0,124	0,058	0,037	0,067	0,589	0,096	0,056
ОРАНТА-СІЧ	0,297	1,522	0,080	1,412	0,052	1,188	0,063	1,545	0,090	0,411
НОВА	0,370	1,514	0,031	0,019	0,005	0,000	0,003	0,000	0,087	0,007
УКР ОХОРОННА СК	0,580	0,005	0,352	0,202	0,216	0,450	0,154	0,719	0,081	0,113
ЕКСПРЕС СТРАХУВАННЯ	0,048	0,000	0,027	0,056	0,268	0,000	0,351	0,000	0,058	0,000
ЄВРОПЕЙСЬКИЙ СТРАХОВИЙ АЛЬЯНС	6,398	0,738	0,113	1,118	0,055	0,400	0,033	0,118	0,057	0,003
QBE УКРАЇНА	0,484	0,169	0,073	0,586	0,044	0,011	0,028	0,482	0,041	0,166
БРОКБІЗНЕС	0,066	0,035	0,019	1,519	0,009	0,333	0,015	0,156	0,035	0,008
ХДІ СТРАХІВАННЯ	0,018	0,053	0,004	0,045	0,002	0,000	0,006	0,002	0,032	0,025
АЛЬФА-ГАРАНТ	0,018	0,258	0,009	0,005	0,008	0,000	0,020	0,000	0,030	0,000
ЮТІКО (UTICO)	0,001	0,007	0,000	0,009	0,000	0,046	0,001	0,001	0,029	0,010
ГАРАНТІЯ СО	0,042	9,109	0,020	0,069	0,021	0,069	0,015	0,183	0,026	1,868
ALLIANZ УКРАЇНА	0,052	0,000	0,056	1,646	0,009	0,231	0,011	0,091	0,024	0,073
ГЛОБУС	0,317	0,020	0,080	0,199	0,036	0,002	0,013	0,019	0,024	0,152
Індекс Герфіндаля – Гіршмана	356,16	752,964	1132,865	622,050	1607,139	640,345	1021,638	651,798	710,67	93,435

## Додаток Е

## Результати рейтингової оцінки асистанс – компаній в Україні

Таблиця Е.1. – Характеристика асистанс – компаній, що функціонують на ринку страхових послуг України

Назва асистанс компанії	Характеристика
СОС Сервіс Україна	компанія, яка спеціалізується на наданні різного роду послуг асистансу, а саме інформаційної, технічної, медичної, юридичної допомоги фізичним та юридичним особам на території всієї Європи. Також у структурі компанії діє аварійно-комісарська служба, яка забезпечує надання послуг оцінки у разі виникнення дорожньо транспортних пригод. «СОС Сервіс Україна» почала своє функціонування у 2002 році, її засновниками були ВАТ СК «Скайдвест», голландської компанії ENI Ltd. і Уряд королівства Нідерланди. Крім того, дана компанія підтримує партнерські відносини з лізинговими компаніями, національними та міжнародними страховими компаніями, досвідченими транспортними операторами, автоімпортерами та автодилерами.
АПРИЛ АССИСТАНС Україна	компанія займає провідні позиції на українському ринку міжнародного медичного асистансу та пропонує послуги допомоги у подорожах та технічного асистансу. Компанія співпрацює з автоімпортерами, автодилерами та страховими компаніями. За програмами туристичного асистансу обслуговується приблизно 160 компаній з різних країн. Обсяги щорічно врегульованих страхових випадків досягають 20000 справ, більшу частину серед яких складають події пов'язані з туристами.
ТОВ «Асистанський центр «Ел.Ай.Сі. Асистанс»	компанія розпочала власну діяльність у 1997 році, а з 2001 року функціонує на страховому ринку як незалежний асистанс. На сьогоднішній день компанія розширила асортимент послуг та займає провідне місце серед компаній України, які спеціалізуються на наданні медичного, інформаційного та технічного асистансу
Смарт асистанс Smart ISP	українська спеціалізована асистуюча компанія, пріоритетним завданням якої є організація медичної допомоги. Клієнтами центру виступають страхові компанії такі як АХА Страхування, АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ, Юнісон Страхування, Український страховий капітал, до сфери діяльності яких належить реалізація продуктів особистого страхування. До послуг, які пропонує організація входять розробка програм страхування, підбір страхової компанії та забезпечення асистансу в межах страхового договору.
ALBUR	міжнародна асистуюча компанія, яка почала своє функціонування у листопаді 1998 року та надає послуги медичного, юридичного та технічного характеру. Її клієнтами є більше 40 страхових компаній, а саме в Україні, Росії, Білорусії, Прибалтиці, Молдавії, Чехії, Греції та в країнах Латинської Америки. На даний момент компанія підтримує партнерські відносини з найбільшими страховиками та у своїй структурі містить 30 представництв

## Продовження таблиці Е.1

Назва асистанс компанії	Характеристика
SMILE Assistance	компанія, яка працює незалежно від великих страхових груп. Компанія забезпечує обслуговування в напрямках страхування громадян, що виїжджають за кордон, вантажів, добровільного медичного страхування та інших ризиків. До переліку послуг асистансу, які вона пропонує, належать функціонування колл-центру, сервісного супроводу договорів забезпечення добровільного медичного страхування, технічного асистансу та врегулювання страхових збитків
Гарант-АСИСТАНС	Компанія, яка у 1999 році запропонувала автомобілістам комплекс якісних послуг, які здійснюються на території України та Європи. Дана компанія перебуває у структурі єдиної європейської мережі автомобільних клубів та забезпечує надання страхового, медичного та юридичного асистансу, ряду організаційних та інформаційних послуг та допомоги в дорозі.
Юніверсал Асистанс	компанія заснована у 2007 році, є лідером українського ринку по забезпеченню послуг дорожнього, медичного та інформаційного асистансу. До клієнтів компанії належать автоімпортери, страхові компанії, лізингові компанії, банки та інші організації. Частка Юніверсал Асистанс на ринку послуг допомоги у дорозі складає 45 %, а на ринку страхового асистансу – 40 %.
Савітар груп	міжнародна асистуюча компанія, яка створена у вересні 2008 року та забезпечує надання технічної, медичної допомоги, супровід договорів автострахування, юридичної допомоги та консьерж послуг. Клієнтами організації є страхові компанії України, Росії, Білорусії та Казахстану, брокери, приватні та корпоративні клієнти. Савітар груп починав свою діяльність як цілодобовий колл-центр, розташований у м. Москва, а враховуючи стрімкі темпи розвитку відкрив офіс у м. Київ.
КЛАСС-АССИСТ	російська сервісна компанія, основними напрямками діяльності якої є забезпечення послуг асистансу для туристів, при добровільному медичному страхуванні, автотранспортний асистанс. Партнерами організації є провайдери, страхові компанії, серед останніх більш ніж 180 зосереджено Росії і країнах СНД.
ТОВ «Балт Асистанс»	спеціалізованою асистуючою компанією, яка надає правову, технічну, медичну допомогу та здійснює медичний асистанс. Організація співпрацює з учасниками туристичного ринку, страховими та асистанськими компаніями, обслуговує більше 240 замовників, серед яких 47 страхових компаній розташовано в Україні, Казахстані, Білорусії, Росії, Молдавії та інших європейських країнах. ТОВ «Балт Асистанс» займається організацією комплексного страхового покриття медичних витрат, цивільної відповідальності, ризику втрати багажу і відміни поїздки, та виконанням ряду додаткових послуг.



## Продовження додатку Е

Таблиця Е.2 – Вхідні та розрахункові дані рейтингової оцінки діяльності «Юніверсал Асистианс»

Показник	Рік		
	2013	2014	2015
<b>ПОКАЗНИКИ ЯКОСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БІЗНЕСУ</b>			
Продуктова лінійка	1	1	1
Рівень інформаційно-технічного забезпечення	1	1	1
Розмір комісійної винагороди	0	0	0
Фінансова історія асистианс компанії	1	1	0
<b>МЕНЕДЖМЕНТ ПЕРСОНАЛУ ТА РОБОТА З КЛІЄНТАМИ</b>			
Середній час очікування в черзі під час телефонного звернення	1	1	1
Рівень розгалуженості мережі партнерів	1	1	1
Рівень незадоволеності клієнтами роботою асистиансу (кількість скарг від клієнтів)	1	1	1
Рівень кваліфікації спеціалістів з врегулювання страхових подій	1	1	0
Рівень кваліфікації оцінювачів збитків	1	1	0
<b>РОБОТА З УРЕГУЛЮВАННЯ СТРАХОВИХ ВИПАДКІВ</b>			
Середній процент заявок, яким відмовлено в обслуговуванні	0	1	0
Середній строк врегулювання справ	0	1	1
Середній період відшкодування збитків з медичного страхування	1	1	1
Середній період відшкодування збитків з майнового й ризикового страхування	0	1	1
Сума бінарних показників	9	12	8
Оцінювання взаємозв'язку	2	4	1
Рейтингова оцінка	11	16	9

Таблиця Е.3 – Вхідні та розрахункові дані рейтингової оцінки діяльності «Гарант-АСІСТАНС»

Показник	Рік		
	2013	2014	2015
<b>ПОКАЗНИКИ ЯКОСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БІЗНЕСУ</b>			
Продуктова лінійка	1	1	1
Рівень інформаційно-технічного забезпечення	0	0	0
Розмір комісійної винагороди	1	0	0
Фінансова історія асистианс компанії	0	1	1
<b>МЕНЕДЖМЕНТ ПЕРСОНАЛУ ТА РОБОТА З КЛІЄНТАМИ</b>			
Середній час очікування в черзі під час телефонного звернення	0	0	0

## Продовження таблиці Е.3

Показник	Рік		
	2013	2014	2015
Рівень розгалуженості мережі партнерів	1	1	1
Рівень незадоволеності клієнтами роботою асистансу (кількість скарг від клієнтів)	0	0	1
Рівень кваліфікації спеціалістів з врегулювання страхових подій	0	0	1
Рівень кваліфікації оцінювачів збитків	1	1	0
<b>РОБОТА З УРЕГУЛЮВАННЯ СТРАХОВИХ ВИПАДКІВ</b>			
Середній процент заявок, яким відмовлено в обслуговуванні	1	1	1
Середній строк врегулювання справ	0	1	1
Середній період відшкодування збитків з медичного страхування	0	1	1
Середній період відшкодування збитків з майнового й ризикового страхування	0	0	1
Сума бінарних показників	5	7	9
Оцінювання взаємозв'язку	0	0	2
Рейтингова оцінка	5	7	11

Таблиця Е.4 – Вхідні та розрахункові дані рейтингової оцінки діяльності «СОС Сервіс Україна»

Показник	Рік		
	2013	2014	2015
<b>ПОКАЗНИКИ ЯКОСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БІЗНЕСУ</b>			
Продуктова лінійка	1	1	1
Рівень інформаційно-технічного забезпечення	0	1	1
Розмір комісійної винагороди	0	0	1
Фінансова історія асистанс компанії	0	0	1
<b>МЕНЕДЖМЕНТ ПЕРСОНАЛУ ТА РОБОТА З КЛІЄНТАМИ</b>			
Середній час очікування в черзі під час телефонного звернення	1	1	1
Рівень розгалуженості мережі партнерів	0	1	1
Рівень незадоволеності клієнтами роботою асистансу (кількість скарг від клієнтів)	0	1	1
Рівень кваліфікації спеціалістів з врегулювання страхових подій	0	0	1
Рівень кваліфікації оцінювачів збитків	0	0	1
<b>РОБОТА З УРЕГУЛЮВАННЯ СТРАХОВИХ ВИПАДКІВ</b>			
Середній процент заявок, яким відмовлено в обслуговуванні	1	1	1
Середній строк врегулювання справ	0	1	1
Середній період відшкодування збитків з медичного страхування	1	0	1

## Продовження таблиці Е.4

Показник	Рік		
	2013	2014	2015
Середній період відшкодування збитків з майнового й ризикового страхування	0	1	1
Сума бінарних показників	4	8	13
Оцінювання взаємозв'язку	0	2	5
Рейтингова оцінка	4	10	18

Таблиця Е.5 – Вхідні та розрахункові дані рейтингової оцінки діяльності «SMILE Assistance»

Показник	Рік		
	2013	2014	2015
<b>ПОКАЗНИКИ ЯКОСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БІЗНЕСУ</b>			
Продуктова лінійка	0	0	0
Рівень інформаційно-технічного забезпечення	1	1	1
Розмір комісійної винагороди	1	1	1
Фінансова історія асистанс компанії	0	1	1
<b>МЕНЕДЖМЕНТ ПЕРСОНАЛУ ТА РОБОТА З КЛІЄНТАМИ</b>			
Середній час очікування в черзі під час телефонного звернення	1	1	0
Рівень розгалуженості мережі партнерів	0	0	0
Рівень незадоволеності клієнтами роботою асистансу (кількість скарг від клієнтів)	1	1	1
Рівень кваліфікації спеціалістів з врегулювання страхових подій	0	0	1
Рівень кваліфікації оцінювачів збитків	0	1	1
<b>РОБОТА З УРЕГУЛЮВАННЯ СТРАХОВИХ ВИПАДКІВ</b>			
Середній процент заявок, яким відмовлено в обслуговуванні	0	0	0
Середній строк врегулювання справ	0	1	1
Середній період відшкодування збитків з медичного страхування	0	1	1
Середній період відшкодування збитків з майнового й ризикового страхування	0	1	1
Сума бінарних показників	4	9	9
Оцінювання взаємозв'язку	1	3	2
Рейтингова оцінка	5	12	11

## Продовження додатку Е

Таблиця Е.6 – Вхідні та розрахункові дані рейтингової оцінки діяльності «АПРИЛ АССИСТАНС Україна»

Показник	Рік		
	2013	2014	2015
<b>ПОКАЗНИКИ ЯКОСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БІЗНЕСУ</b>			
Продуктова лінійка	1	1	1
Рівень інформаційно-технічного забезпечення	1	1	1
Розмір комісійної винагороди	0	0	0
Фінансова історія асистанс компанії	1	1	1
<b>МЕНЕДЖМЕНТ ПЕРСОНАЛУ ТА РОБОТА З КЛІЄНТАМИ</b>			
Середній час очікування в черзі під час телефонного звернення	1	1	1
Рівень розгалуженості мережі партнерів	1	1	1
Рівень незадоволеності клієнтами роботою асистансу (кількість скарг від клієнтів)	1	1	1
Рівень кваліфікації спеціалістів з врегулювання страхових подій	1	1	1
Рівень кваліфікації оцінювачів збитків	1	1	0
<b>РОБОТА З УРЕГУЛЮВАННЯ СТРАХОВИХ ВИПАДКІВ</b>			
Середній процент заявок, яким відмовлено в обслуговуванні	1	1	1
Середній строк врегулювання справ	1	1	1
Середній період відшкодування збитків з медичного страхування	0	1	1
Середній період відшкодування збитків з майнового й ризикового страхування	1	0	1
Сума бінарних показників	11	11	11
Оцінювання взаємозв'язку	3	3	4
Рейтингова оцінка	14	14	15

Таблиця Е.7 – Вхідні та розрахункові дані рейтингової оцінки діяльності «Савітар груп»

Показник	Рік		
	2013	2014	2015
<b>ПОКАЗНИКИ ЯКОСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БІЗНЕСУ</b>			
Продуктова лінійка	0	0	1
Рівень інформаційно-технічного забезпечення	1	1	1
Розмір комісійної винагороди	0	1	1
Фінансова історія асистанс компанії	1	1	1
<b>МЕНЕДЖМЕНТ ПЕРСОНАЛУ ТА РОБОТА З КЛІЄНТАМИ</b>			
Середній час очікування в черзі під час телефонного звернення	0	0	0
Рівень розгалуженості мережі партнерів	1	1	1

## Продовження таблиці Е.7

Показник	Рік		
	2013	2014	2015
Рівень незадоволеності клієнтами роботою асистансу (кількість скарг від клієнтів)	1	1	0
Рівень кваліфікації спеціалістів з врегулювання страхових подій	1	1	1
Рівень кваліфікації оцінювачів збитків	1	1	1
<b>РОБОТА З УРЕГУЛЮВАННЯ СТРАХОВИХ ВИПАДКІВ</b>			
Середній процент заявок, яким відмовлено в обслуговуванні	0	0	0
Середній строк врегулювання справ	1	1	0
Середній період відшкодування збитків з медичного страхування	1	1	0
Середній період відшкодування збитків з майнового й ризикового страхування	1	1	0
Сума бінарних показників	9	10	8
Оцінювання взаємозв'язку	1	2	0
Рейтингова оцінка	10	12	8

Таблиця Е.8 – Вхідні та розрахункові дані рейтингової оцінки діяльності «Смарт асистанс Smart ISP»

Показник	Рік		
	2013	2014	2015
<b>ПОКАЗНИКИ ЯКОСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БІЗНЕСУ</b>			
Продуктова лінійка	1	1	1
Рівень інформаційно-технічного забезпечення	1	1	1
Розмір комісійної винагороди	0	0	1
Фінансова історія асистанс компанії	0	1	1
<b>МЕНЕДЖМЕНТ ПЕРСОНАЛУ ТА РОБОТА З КЛІЄНТАМИ</b>			
Середній час очікування в черзі під час телефонного звернення	0	0	1
Рівень розгалуженості мережі партнерів	1	1	1
Рівень незадоволеності клієнтами роботою асистансу (кількість скарг від клієнтів)	0	1	1
Рівень кваліфікації спеціалістів з врегулювання страхових подій	1	1	0
Рівень кваліфікації оцінювачів збитків	1	1	0
<b>РОБОТА З УРЕГУЛЮВАННЯ СТРАХОВИХ ВИПАДКІВ</b>			
Середній процент заявок, яким відмовлено в обслуговуванні	0	1	0
Середній строк врегулювання справ	0	1	1

Продовження таблиці Е.7

Показник	Рік		
	2013		2013
Середній період відшкодування збитків з медичного страхування	0	1	1
Середній період відшкодування збитків з майнового й ризикового страхування	0	1	1
Сума бінарних показників	5	11	10
Оцінювання взаємозв'язку	0	2	2
Рейтингова оцінка	5	13	12

Таблиця Е.9 – Вхідні та розрахункові дані рейтингової оцінки діяльності «КЛАСС-АССИСТ»

Показник	Рік		
	2013	2014	2015
<b>ПОКАЗНИКИ ЯКОСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БІЗНЕСУ</b>			
Продуктова лінійка	1	1	1
Рівень інформаційно-технічного забезпечення	1	1	1
Розмір комісійної винагороди	0	0	1
Фінансова історія асистанс компанії	0	0	0
<b>МЕНЕДЖМЕНТ ПЕРСОНАЛУ ТА РОБОТА З КЛІЄНТАМИ</b>			
Середній час очікування в черзі під час телефонного звернення	1	1	0
Рівень розгалуженості мережі партнерів	1	0	0
Рівень незадоволеності клієнтами роботою асистансу (кількість скарг від клієнтів)	1	1	0
Рівень кваліфікації спеціалістів з врегулювання страхових подій	1	1	0
Рівень кваліфікації оцінювачів збитків	0	1	0
<b>РОБОТА З УРЕГУЛЮВАННЯ СТРАХОВИХ ВИПАДКІВ</b>			
Середній процент заявок, яким відмовлено в обслуговуванні	1	0	0
Середній строк врегулювання справ	0	0	0
Середній період відшкодування збитків з медичного страхування	1	0	0
Середній період відшкодування збитків з майнового й ризикового страхування	1	1	0
Сума бінарних показників	9	7	3
Оцінювання взаємозв'язку	3	2	0
Рейтингова оцінка	12	9	3

## Продовження додатку Е

Таблиця Е.10 – Вхідні та розрахункові дані рейтингової оцінки діяльності ТОВ «Балт Асистанс»

Показник	Рік		
	2013	2014	2015
<b>ПОКАЗНИКИ ЯКОСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БІЗНЕСУ</b>			
Продуктова лінійка	1	1	1
Рівень інформаційно-технічного забезпечення	1	1	1
Розмір комісійної винагороди	1	0	0
Фінансова історія асистанс компанії	1	1	0
<b>МЕНЕДЖМЕНТ ПЕРСОНАЛУ ТА РОБОТА З КЛІЄНТАМИ</b>			
Середній час очікування в черзі під час телефонного звернення	1	1	0
Рівень розгалуженості мережі партнерів	1	1	1
Рівень незадоволеності клієнтами роботою асистансу (кількість скарг від клієнтів)	1	1	0
Рівень кваліфікації спеціалістів з врегулювання страхових подій	1	1	0
Рівень кваліфікації оцінювачів збитків	1	0	0
<b>РОБОТА З УРЕГУЛЮВАННЯ СТРАХОВИХ ВИПАДКІВ</b>			
Середній процент заявок, яким відмовлено в обслуговуванні	1	1	0
Середній строк врегулювання справ	1	1	0
Середній період відшкодування збитків з медичного страхування	1	0	1
Середній період відшкодування збитків з майнового й ризикового страхування	1	1	0
Сума бінарних показників	13	10	4
Оцінювання взаємозв'язку	5	3	0
Рейтингова оцінка	18	13	4

Таблиця Е.11 – Вхідні та розрахункові дані рейтингової оцінки діяльності «ALBUR»

Показник	Рік		
	2013	2014	2015
<b>ПОКАЗНИКИ ЯКОСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БІЗНЕСУ</b>			
Продуктова лінійка	0	0	0
Рівень інформаційно-технічного забезпечення	0	1	1
Розмір комісійної винагороди	1	1	1
Фінансова історія асистанс компанії	0	0	0
<b>МЕНЕДЖМЕНТ ПЕРСОНАЛУ ТА РОБОТА З КЛІЄНТАМИ</b>			
Середній час очікування в черзі під час телефонного звернення	1	1	1
Рівень розгалуженості мережі партнерів	0	0	0
Рівень незадоволеності клієнтами роботою асистансу (кількість скарг від клієнтів)	1	0	1

## Продовження таблиці Е.11

Показник	Рік		
	2013		2013
Рівень кваліфікації спеціалістів з врегулювання страхових подій	1	1	1
Рівень кваліфікації оцінювачів збитків	1	1	1
<b>РОБОТА З УРЕГУЛЮВАННЯ СТРАХОВИХ ВИПАДКІВ</b>			
Середній процент заявок, яким відмовлено в обслуговуванні	0	0	0
Середній строк врегулювання справ	1	1	1
Середній період відшкодування збитків з медичного страхування	1	1	1
Середній період відшкодування збитків з майнового й ризикового страхування	1	1	1
Сума бінарних показників	8	8	9
Оцінювання взаємозв'язку	1	2	3
Рейтингова оцінка	9	10	12



УКРАЇНЬСЬКА АКАДЕМІЯ БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ

“ЗАТВЕРДЖУЮ”  
 проректор з навчальної роботи  
 д.е.н., професор Школяр І. О.  
 “\_\_\_\_\_” \_\_\_\_\_ 2016 р.



**АКТ**

**про впровадження результатів дисертаційного дослідження  
 Полуляхової Олександри Олександрівни «Формування механізму  
 страхування послуг, пов’язаних з туристичною діяльністю» в освітній  
 процес обліково-фінансового факультету Української академії  
 банківської справи від «05» січня 2016 р., м. Суми**

Акт складено комісією у складі:

Голова: декан обліково-фінансового факультету, д.е.н., доцент  
 Савченко Т.Г.

Члени комісії: 1. Зав. кафедри фінансів д.е.н., професор Фролов С. М.  
 2. Зав. кафедри управління та фінансово- економічної  
 безпеки, д.е.н., професор Балацький Є.О.

Комісія провела роботу по визначенню фактичного впровадження результатів дисертаційної роботи Полуляхової Олександри Олександрівни, представленого на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит в освітній процес обліково-фінансового факультету Української академії банківської справи.

Комісія розглянула такі матеріали:

1. Дисертаційну роботу Полуляхової Олександри Олександрівни «Формування механізму страхування послуг, пов’язаних з туристичною діяльністю».
2. Робочі навчальні програми дисциплін:
  - 2.1.«Страхування» (викладається для студентів денної та заочної форми навчання освітнього ступеня «бакалавр» напряму підготовки 6.030508 «Фінанси і кредит»);

2.2.«Страхові послуги» (викладається для студентів денної форми навчання освітньо-кваліфікаційного рівня «бакалавр» напряму підготовки 6.030508 «Фінанси і кредит»).

3. Видані навчально-методичні матеріали для вивчення перелічених дисциплін.

За результатами проведеної роботи комісією встановлено:

1. Розроблені в дисертаційній роботі Полуляхової Олександри Олександрівни «Формування механізму страхування послуг, пов'язаних з туристичною діяльністю» методологічні і науково-практичні положення, як розділи таких дисциплін:
  - 1.1.«Страховання». Розділи: «Страхові ризики і їх оцінка», «Страхова організація», «Доходи, витрати і прибуток страховика»;
  - 1.2.«Страхові послуги». Розділи: «Страховання від нещасних випадків», «Медичне страхування», «Автотранспортне страхування».
2. Застосування в освітньому процесі обліково-фінансового факультету Української академії банківської справи матеріалів дисертаційного дослідження Полуляхової Олександри Олександрівни «Формування механізму страхування послуг, пов'язаних з туристичною діяльністю» дало змогу адаптувати перелічені дисципліни до сучасних економічних умов, поглибити їх теоретико-методичні основи, а в кінцевому підсумку – підвищити якість підготовки фахівців за напрямом «Фінанси і кредит».

Голова комісії



Т. Г. Савченко

Члени комісії:



С. М. Фролов

Є. О. Балацький



UKRAINE, 79013,  
c. Lviv, Novyu svit 15 st. of 5  
tel. (+38 032), 2428377  
fax: (+38 032) 2428722  
e-mail: mail@akkord-tour.com.ua



UKRAINE, 79013,  
c. Lviv, Novyu svit 15 st. of 5  
tel. (+38 032), 2428377  
fax: (+38 032) 2428722  
e-mail: mail@akkord-tour.com.ua

25.09.2015 р.  
№ 75-777

### ДОВІДКА

**про впровадження науково-практичних розробок дисертації на  
здобуття ступеня кандидата економічних наук Полуляхової  
Олександри Олександрівни „Формування механізму страхування  
послуг, пов'язаних з туристичною діяльністю”.**

Науково-практичні розробки дисертаційного дослідження Полуляхової Олександри Олександрівни містять новітні засади прогнозування перспектив розвитку страхового ринку України на базі нелінійного регресійного аналізу. Застосування запропонованого підходу дозволяє визначити і врахувати фактори платоспроможного попиту та потенційні можливості страхових компаній, що здійснюють страхування послуг, пов'язаних з туристичною діяльністю.

Результати, які були отримані в процесі написання дисертаційної роботи, знайшли своє застосування у ТОВ «Аккорд-тур». Це стосується формування подальших напрямків співпраці туристичного агенства зі страховими компаніями України, а також розробки пріоритетних напрямків реалізації загальної стратегії розвитку ТОВ «Аккорд-тур».

Виконавчий директор



Андрющенко О.В.



Телефон інформаційної підтримки:  
0 800 50 37 73  
info@vuso.ua  
www.vuso.ua

21.08 2015 р. №

на № 34-454

### ДОВІДКА

**про впровадження науково-практичних розробок дисертації на здобуття ступеня кандидата економічних наук Полуляхової Олександри Олександрівни «Формування механізму страхування послуг, пов'язаних з туристичною діяльністю»**

Результати наукових досліджень автора, а саме пропозиції щодо рейтингового оцінювання діяльності асианс компаній на основі бінарних показників шляхом застосування адитивного методу їх згортки та подальшого коригування на рівень синергетичного ефекту, розглянуті і прийняті до уваги керівництвом страхової компанії.

Використання в практичній діяльності запропонованого науково-методичного підходу дозволило менеджменту ПрАТ СК «ВУСО» прийняти виважені та раціональні управлінські рішення щодо пріоритетності співпраці з різними асианс компаніями, що функціонують на вітчизняному ринку страхових послуг, та, відповідно до цього, сформувати раціональну політику організації відносин з контрагентами залежно від власних фінансових можливостей та вектору подальшого розвитку. Дані заходи сприяють підвищенню репутації ПрАТ СК «ВУСО» та рівня задоволення наданих нею послуг страхувальникам.

Директор Сумського представництва  
ПрАТ СК «ВУСО»



*[Signature]*  
Н.Ю. Сідельник



24.06. 2015р.

№ 03-01/887

ПАТ Страхова компанія «Універсальна»  
Сумська обласна дирекція  
40022, Україна м. Суми вул. Троїцька, 26  
тел.: (0542) 222 337

### ДОВІДКА

**про впровадження науково-практичних розробок дисертації на здобуття ступеня кандидата економічних наук Полуляхової Олександри Олександрівни на тему «Формування механізму страхування послуг, пов'язаних з туристичною діяльністю»**

Результати науково-практичного дослідження автора, а саме пропозиції щодо оцінювання рівня конкуренції на ринку страхування послуг, пов'язаних з туристичною діяльністю, розглянуті та прийняті до уваги керівництвом Сумської обласної дирекції ПАТ Страхова компанія «Універсальна».

Запропонований Полуляховою О. О. науково-методичний підхід до оцінювання рівня конкуренції на ринку страхування послуг, пов'язаних з туристичною діяльністю, що передбачає використання інструментарію нелінійного програмування, дозволив оцінити фактичний рівень конкуренції серед вітчизняних страхових компаній у даному сегменті ринку. Крім того, здобутки автора дозволили менеджменту компанії розробити комплекс управлінських заходів для утримання та підвищення конкурентної позиції Сумської обласної дирекції ПАТ Страхова компанія «Універсальна» на ринку страхування послуг, пов'язаних з туристичною діяльністю.

Директор Сумської обласної дирекції  
ПАТ Страхова компанія «Універсальна»



/ О. Ю. Вакуленко



05.10.2015 р.  
N 741/5



### ДОВІДКА

**про впровадження науково-практичних розробок дисертації на здобуття ступеня кандидата економічних наук Полуляхової Олександри Олександрівни «Формування механізму страхування послуг, пов'язаних з туристичною діяльністю»**

У дисертаційній роботі Полуляхової О. О. пропонуються науково-методичні пропозиції щодо визначення тарифної ставки в страхуванні послуг, пов'язаних з туристичною діяльністю, що базуються на оцінюванні ризику реалізації туристичних послуг як нелінійної функції двох змінних (ймовірності та коефіцієнту сподіваних збитків настання ризику реалізації туристичних послуг) на основі непараметричного моделювання.

Менеджмент страхової компанії, за допомогою запропонованого інструментарію актуарних розрахунків, провів формалізацію допустимих меж прибутковості власної діяльності, що дозволило розробити виважену тарифну політику та сформувати дієві засади антикризового управління в сучасних умовах. Виходячи з цього, СК ПЗУ «Україна» сформувала конкурентоспроможну цінову політику на страхові послуги, пов'язані з туристичною діяльністю.



*Директор регіонального  
офісу  
Ганущока Н.В.*