

## 1. Не володіє на своїй території:

– фінансово-інвестиційними інституціями (банківські та небанківські установи, головні офіси економічно потужних корпорацій і фірм, інституційні інвестори);

– об'єктами інфраструктури підтримки бізнесу (кластери, бізнес-інкубатори, промислові парки/зони тощо).

Зазначені інституції та об'єкти, здебільшого, тяжіють до великих міст.

2. Не володіє інформацією щодо наявності на їх території вільних промислових об'єктів для інвестування. Разом з тим, дослідження показало, що лише приблизно 16% із загальної кількості наявних вільних промислових об'єктів у досліджуваних ОТГ мають належне інженерно-інфраструктурне облаштування (зокрема, під'їзд автомобільним шляхом із твердим покриттям, водо- та електрозабезпечення, газовідведення тощо). При цьому, майже всі зазначені об'єкти розташовані в міських (невелика частина у селищних) громадах.

## ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

*Костюрін К. Р., Передерій А. І., студенти  
Науковий керівник: Внукова Н. М., д. е. н., професор  
Харківській національній економічній університет  
імені Семена Кузнеця*

Економічними передумовами оцінки платоспроможності страхової компанії в сучасних умовах є більш високі вимоги щодо фінансової ліквідності, ніж до багатьох інших суб'єктів ринку. Якщо відбувається банкрутство фінансової установи, то мають втрати клієнти цієї компанії, тобто особи, які пішли на ризик та довірили свої гроші чи інші активи. Функцію захисту клієнтів бере на себе держава через систему регулювання та контролю. Тому для макроекономіки саме надійність і платоспроможність страхових компаній є найбільш важливою [1].

Платоспроможність страхової компанії – це можливість своєчасно і в повному обсязі відповідати за своїми зобов'язаннями. Це означає здатність у будь-який наперед взятий час виконувати зобов'язання із укладених договорів страхування. Інакше кажучи, під

платоспроможністю розуміють вартість активів страхової компанії, що перевищує вартість її зобов'язань або дорівнює їй [2].

Слід відмітити, що до страховиків, банків та інших фінансових установ висувають особливі вимоги стосовно їх платоспроможності. Це пов'язано з тим, що основна діяльність таких установ безпосередньо пов'язана із залученням коштів фізичних та юридичних осіб. Дотримання такими установами певних вимог законодавства щодо платоспроможності підвищує надійність збереження майна та коштів їхніх клієнтів і відповідно соціальний захист громадян.

Діяльність страхової компанії основана на створенні грошових фондів, джерелом яких є грошові засоби страхувальників, які надходять у формі страхових премій. Вони не належать страховику. Ці кошти лише тимчасово, на період дії договорів страхування, знаходяться в розпорядженні страхової компанії. В подальшому вони чи використовуються у вигляді виплат страхової суми, чи перетворюються у прибуткову базу (за умови беззбитковості проходження договору), чи повертаються до страхувальника в частині, яка передбачена умовами договору [3].

У світовій практиці склалися різні підходи до визначення платоспроможності страховиків. Але думки вчених співпадають в тому, що при недостатності страхових резервів для виплати страхового відшкодування, страховик мусить бути спроможним здійснювати виплати за рахунок власних коштів. Ці власні кошти і становлять запас (маржу, межу, резерв) платоспроможності понад ту платоспроможність, яка забезпечується сформованими страховими резервами.

Країнами ЄС було виділено 7 основних факторів, під впливом яких формується система страхових резервів [3]:

- інверсія циклу страхової організації;
- стійкість страхового портфеля;
- ризикова структура страхового портфеля;
- організаційна структура страхової організації;
- задієність страхової організації в інвестиційній діяльності;
- рівень розвитку перестрахування на ринку;
- інфляція.

Якщо розглядати можливості України у використанні досвіду країн ЄС щодо формування страхових резервів, то можна впевнено стверджувати, що цей досвід може бути використано в повному обсязі. Але необхідно приділити увагу одночасному дотриманню всіх

семи факторів формування системи страхових резервів у комплексі. Лише зазначені дії можуть забезпечити українським страховикам формування системи страхових резервів, яка гарантуватиме фінансову стійкість підприємств. Вивчення досвіду країн ЄС показує, що найбільш раціональним методом формування страхових резервів при нормальному розподілі ризику є резерв незаробленої премії і резерви збитків. Страховик повинен мати можливість при необхідності приводити систему страхових резервів у відповідність зі своїми потребами, обумовленими об'єктивними факторами. Оскільки в умовах ринку, тим більше ринку, що формується, економічне середовище динамічне, система страхових резервів повинна бути мобільною, варіативною, що можна вважати одним із методологічних ознак її формування [3].

Досвід подолання проблем, пов'язаних із платоспроможністю, країнами ЄС є дуже актуальним для вітчизняного страхового ринку з такими його характерними рисами, як зростання кількості компаній із іноземними інвестиціями, прагнення до захоплення більшої частки ринку, поліпшення якості надання страхових послуг і, як наслідок, загострення конкурентної боротьби.

У період фінансової кризи проблема захисту прав споживачів набула особливої гостроти і актуальності. Зростання кількості та характер звернень громадян, свідчать, що заходи до забезпечення захисту прав споживачів не відповідають вимогам часу і недостатньо ефективно впливають на запобігання недобросовісному наданню страхових послуг.

Недовіра населення до страхового ринку не дає можливості активно використовувати його вільні кошти як інвестиційні ресурси, що спрямовуються на розвиток економіки, запроваджувати ефективний механізм недержавного пенсійного забезпечення [1]. Проблеми платоспроможності страхових компаній займають одне із провідних місць у теоретичних і практичних розробках фахівців у сфері страхового бізнесу. При цьому слід зазначити міжнародний характер розглянутої проблеми. Підвищений інтерес до питань платоспроможності страхових організацій у країнах з розвиненим страховим ринком пояснюється досить динамічним ростом фінансової відповідальності західних страховиків й, відповідно, "моральним старінням" критеріїв нормативної платоспроможності.

У випадку банкрутства страхової компанії втрати понесуть найбільш вразливі її клієнти, ті, хто вже зазнав фінансових збитків,

пов'язаних зі страховим випадком. Це визначає особливу важливість контролю платоспроможності страхових компаній (оскільки, наприклад, при банкрутстві банку втрати перерозподіляються між всіма клієнтами.) Для макроекономіки надійність страхових компаній також важлива, оскільки страхування підвищує кредитоспроможність економічних суб'єктів, і чим вище надійність страхових компаній, тим сильніше це підвищення. З погляду держави, недостатній контроль платоспроможності страховиків означає, по-перше, втрати при їхніх банкрутствах у вигляді недоотриманих податків; і, по-друге, втрату громадянами довіри до страхування, що означає перехід функцій страхових компаній до держави, а останнє веде до втрат бюджету тощо [2].

Нерідко відбувається змішання понять платоспроможність, ліквідність і фінансова стійкість. Тому їх слід чітко розмежувати.

Платоспроможність – це здатність виконати всі зобов'язання (без акценту на швидкість), а ліквідність – здатність їх не просто виконати, але здійснити це в необхідний строк. До того ж, коли говорять про ліквідність, мають на увазі здатність виконання тільки поточних (короткострокових) зобов'язань. Тому, в окремих випадках, страхова компанія може бути платоспроможною, але неліквідною й навпаки, ліквідною, але неплатоспроможною. Однак найчастіше ці дві категорії корелюють між собою і є взаємозалежними, при чому ліквідність є першою умовою забезпечення платоспроможності. Аналіз платоспроможності звичайно проводиться при припущенні про збереження ліквідності, тобто передбачається, що страхова компанія буде продовжувати працювати, а керування ліквідністю повинне враховувати необхідність підтримки платоспроможності [1].

Фінансова стійкість поняття більш широке, ніж ліквідність або платоспроможність. Воно включає не тільки ліквідність і платоспроможність, але також підтримку прибутковості, гарної кредитоспроможності. Тому будь-яка фінансово стійка компанія повинна бути платоспроможною, але не будь-яка платоспроможна компанія може бути фінансово стійкою. Проводячи аналіз платоспроможності, потрібно вважати, що власники страхових компаній не прагнуть до погіршення фінансової стійкості, хоча можливі ситуації, коли фінансовою стійкістю жертвують заради інших цілей, але ці ситуації можна відстежити. Крім цього можлива некомпетентність або шахрайство, коли їхні дії ведуть до втрати

фінансової стійкості, але дати прогноз розвитку ситуації в цьому випадку неможливо, оскільки наслідки таких дій не проявляються протягом довгого часу [2].

Таким чином, можна визначити платоспроможність страховика як його фактичну і потенційну можливість розраховуватися за зобов'язаннями за рахунок перетворення у грошові кошти його активів.

### **Література.**

1. Страхування: теорія та практика : навч. посіб. / Н. М. Внукова, В. І. Успенко, Л. В. Временко та ін. / за заг. ред. проф. Внукової Н.М. Харків : Бурун Книга, 2004. 376 с.

2. Крилова А. О. Умови забезпечення платоспроможності страховика в Україні. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2004. № 44. С. 42–46.

3. Прокоф'єва О. В. Платоспроможність страхових (перестрахових) компаній та її вплив на розвиток ринку страхування. *Економіка та держава*. 2013. № 7. С. 63–65.

## **ІНВЕСТУВАННЯ В ТРАНСПОРТНУ ГАЛУЗЬ УКРАЇНИ, ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ І ПІДПРИЄМНИЦТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

*Кривенко В. О., Прокопенко Н. В., студенти  
Науковий керівник: Вовк О. М., к. е. н., доцент  
Національний авіаційний університет, м. Київ*

Досить довго економіка України займала останні сходинки рейтингу країн і територій за розміром валового внутрішнього продукту, який є одним з найголовніших економічних показників рівня і темпів розвитку національних економічних систем. Проте, наразі Україна має позитивні прогнози розвитку і функціонування, адже валовий внутрішній продукт виріс на 4,6% у другому кварталі 2019 року [1]. Економічні перспективи України значно поліпшилися, включаючи збільшення валютних резервів і дисципліновану податково-бюджетну політику країни, але уряд країни повинен прийняти ряд необхідних реформ, які зроблять Україну "магнітом" для іноземних інвесторів.

Підвищення рівня і якості життя населення, забезпечення робочими місцями громадян, постійне економічне зростання